भारत में उर्वरक उद्योग के विपणन की समस्याएं एवं समाधान इफको के विशेष सन्दर्भ में

इलाहाबाद विश्वविद्यालय, इलाहाबाद के वाणिज्य विषय की
डी० फिल्० उपाधि हेतु प्रस्तुत

शोध - प्रबन्ध

सार

निर्देशक
डॉ० एच० के० सिंह
वाणिज्य एवं व्यवसाय प्रशासन विभाग
इलाहाबाद विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

शोधकर्ता
राजीव नयन सिंह
एम०कॉम०
इलाहाबाद विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

वाणिज्य एवं व्यवसाय प्रशासन विभाग
इलाहाबाद विश्वविद्यालय
इलाहाबाद
2002

शोध प्रबन्ध-सार

जनसंख्या वृद्धि को देखते हुए भारत में खाद्यान्न की आवश्यकता का अनुमान लगाया जा सकता है। इस बढ़ती हुई जनसंख्या की खाद्यान्न आपूर्ति कृषि के उत्पादन में वृद्धि करके पूरी की जा सकती है। कृषि का उत्पादन आधुनिक कृषि निवेशों की सहक्रिया द्वारा ही संभव है जिसमें उर्वरक एक महत्वपूर्ण निवेश या आदान (Input) है। बिना रासायनिक उर्वरकों के अन्य कृषि आदानों, यथा सुधरे हुए बीज, सिंचाई एव तृणनाशकों का प्रयोग प्रभावहीन ही रहता है। अनुमान लगाया गया है कि कृषि , उत्पादन में वृद्धि का लगभग 70 प्रतिशत भाग उर्वरक का अधिक उपयोग करने के कारण होता है। इसके महत्व की पुष्टि इस तथ्य से होती है, कि जहाँ (प्रदर्शन फार्मों में) गेहूँ की फसलों में रासायनिक उर्वरकों का प्रयोग किया गया है, वहाँ गेहूँ की प्रति हेक्टेयर औसत उपज 38 क्विंटल है। जबकि राष्ट्रीय औसत उपज मात्र 14 क्विंटल प्रति हेक्टेयर ही है। आज हम कृषि के परम्परावादी ढाँचे से हटकर आधुनिक प्रविधियों की ओर अग्रसर हो रहे हैं। इस लिए नवीनतम खोजों का प्रयोग किया जाना चाहिए।

हमारे देश में सर्वप्रथम उर्वरक उद्योग का शुभारंभ 1906 में ई0आई0डी0 पेरी लिमिटेड द्वारा तमिलनाडु के रानीपेट में हुआ। इसके पश्चात् 1924 मे धामर्शी मोरारजी केमिकल स्थापित हुआ। कृषि शाही आयोग ने अपने प्रतिवेदन में कृषि विकास के लिये

रासायनिक उर्वरकों के प्रयोग पर जोर दिया। आयोग की सिफारिशों के आधार पर सन् 1938 मे इस उद्योग का वास्तविक रूप से शुभारम्भ "मैसूर केमिकल एण्ड फर्टिलाइजर लिमिटेड, बेल्गुला" द्वारा एक छोटे, नाइट्रोजनयुक्त कारखाने के रूप में हुआ । जिसकी उत्पादन क्षमता 6600 टन प्रतिवर्ष थी। नाइट्रोजन उर्वरकों के उत्पादन के लिए पहला बड़ा कारखाना केरल राज्य के 'अलवाये' मे 1947 में लगाया गया।

1840 में वॉन लीविंग ने सर्वप्रथम यह बताया कि, "पौधों की वृद्धि के लिए खनिज की आवश्यकता प्रमुख रूप से होती है। मिट्टी के प्रमुख खनिज नाइट्रोजन, फास्फोरस, गंधक, पोटैशियम, मैंग्निशियम, कैल्सियम और लोहा होते हैं। जिस पर उसकी उत्पादन शक्ति निर्भर करती है। उत्पादन शक्ति को बनाए रखने के लिए मिट्टी में इन खनिजों का प्रयोग आवश्यक हो जाता है, ताकि उसकी खोई शक्ति को फिर से वापस लाया जा सके।" कृषि के लिए रासायनिक उद्योग दो प्रकार की विभिन्न उपयोगी वस्तुएँ प्रदान करता है :

(i) रासायनिक उर्वरक (Chemical Fertilizer),

(ii) कृषि सम्बन्धी कीट नाशक दवाएँ (Pesticides)। ये दोनों पदार्थ प्रति हेक्टेयर उत्पादन बढ़ाने में सहायक होते हैं।

रासायनिक उर्वरक उद्योग भारत का एक महत्वपूर्ण उद्योग है। लागत तथा उत्पादित माल की कीमत की दृष्टि से इसका स्थान देश के उद्योगों में इस्पात उद्योग के बाद दूसरा है। भारत विश्व में नाइट्रोजन उर्वरक तथा फास्फेट उर्वरक की दृष्टि से महत्वपूर्ण स्थान

रखता है तथा भारत के आर्थिक विकास में सहायता करने वाले प्रमुख उद्योगों में से एक है।

देश में उर्वरक उत्पादन के क्षेत्र में सहकारी क्षेत्र एक प्रमुख भूमिका निभा रहे हैं। वर्ष 2000-01 के दौरान मात्र इफको ने ही कुल राष्ट्रीय उत्पादन में नाइट्रोजीनस उर्वरकों का 17.1 प्रतिशत और फास्फोरेटिक उर्वरकों का 17.7 प्रतिशत योगदान किया । आज इफको देश में उर्वरक उत्पादन की चार इकाईयों व दो विस्तार इकाईयों द्वारा देश में उर्वरक उत्पादन के कार्य को गति प्रदान कर रही है। इफको 22 राज्यों और 2 संघ शासित प्रदेशों में अपने उत्पादों एन.पी.के., डी.ए.पी. और यूरिया का विपणन देश भर में फैले अपने 35900 से भी अधिक सहकारी समितियों के माध यम से करती है। उर्वरकों के क्षेत्र में इफको और कृभको जैसी सहकारी उर्वरक संस्थाओं ने उत्पादन और वितरण के नए रिकार्ड स्थापित किए हैं। भारत में हुई हरित क्रांति में इफको का योगदान अनदेखा नहीं किया जा सकता। कृभको और इफको के देश भर में उपभोक्ता सुविधा सेवा केन्द्र हैं। जिनके माध्यम से किसानों को उचित मूल्य पर खाद उपलब्ध कराई जाती है। इसके अलावा किसानों को मार्गदर्शन भी दिया जाता है।

1954 से पूर्व, सहकारी साख समितियों (co-operative credit societies) की अपेक्षा सहकारी विपणन समितियाँ पृथक रूप मे स्थापित की गयीं। किन्तु 1954 तक, किसानों को उधार देने के लिए और अतिरिक्त उपज (Surplus Product) के क्रय-विक्रय

के लिए बहु-उद्देशीय समितियाँ (Multi-Purpose Societies) चालू की गयी।

सहकारी विपणन समिति की कार्य विधि विभिन्न प्रकार की है । समिति के सदस्य अपनी अतिरिक्त उपज समिति को बेचने के लिए तैयार हो जाते हैं। जैसे ही वे समिति को उपज ला कर देते हैं, उन्हें अपनी कृषि क्रियाओ (Agricutural Operation) को चलाने के लिए अग्रिम (Advance) दे दिया जाता है। समिति सभी सदस्यों की उपज को एकत्रित करती है और ग्राम के अन्य सदस्यों से भी, जो इसे अपनी उपज बेचना चाहते हैं, खरीद लेती है। यह फिर उपज का विधायन कर मण्डी को बचे देती है। इस करण बिचौलियों की कोई जरूरत नहीं रहती। यदि प्रचलित कीमतें अनुकूल न हों और भविष्य में कीमत बढ़ने की आशा हो, तो समिति वस्तु का स्टॉक एकत्र करने का निर्णय कर सकती है। जैसे ही उपज बेच दी जाती है, समिति किसान को उपज की शेष कीमत भी अदा कर देती है। विपणन समिति का एक महत्वपूर्ण कार्य यह है कि इसका प्रबन्ध वैतनिक कर्मचारियों द्वारा किया जाता है। आमतौर पर किसी एक समिति के अधीन कई ग्राम होते हैं। उसी हालात में समिति प्रभावशाली और सफल हो सकती है।

कुछ पश्चिमी देशों में सहकारी विपणन बहुत ही सफल हुआ हैं । दुग्ध पदार्थों के सहकारी विपणन के लिए डेनमार्क विश्व में प्रसिद्ध है। सहकारी विपणन से अनेक महत्वपूर्ण फायदे भी हो रहे हैं। विपणन समिति वैयक्तिक सौदाशक्ति (Individual bargaining) का प्रतिस्थापन सामूहिक सौदाशक्ति (Collective bargaining) द्वारा करती

है। किसान स्वयं निर्बल है, परन्तु विपणन समिति बलवान होती हैं । यह समिति किसानों को अग्रिम देती है और उन्हें अच्छी कीमतों की प्रतिक्षा करने के योग्य बनाती है । इसके अतिरिक्त उनकी ऋण सम्बन्धी आवश्यकताओं को भी समिति द्वारा पूरा किया जाता है। समिति के अपने गोदाम और भण्डारगार (Warehouse) भी होते हैं। इस प्रकार यह चूहों, चींटियों और नमी से खराब होने वाली फसल को बचाती है । यह तेज और सस्ते परिवहन का भी प्रबन्ध करती है, जिससे की उपज को सही समय पर बाजार में पहुँचाया जा सके। यह किसानों को वर्गीकृत और मानकीकृत वस्तुओं के उत्पादन के लिए प्रोत्साहन देती है और उन्हें अपनी उपज में मिलावट करने से रोकती है। यह संभरण (Supply) की मात्रा का नियन्त्रण करती हैं और इस प्रकार कीमतों को प्रभावित करती है । इनके द्वारा विचौलियों को महत्व न देने से किसानों की लाभ की मात्रा बढ़ जाती है। सहकारी विपणन समिति किसानों की उपज को बेचने के अतिरिक्त यह उनको बीज, उर्वरक, उपकरण आदि जैसी अनिवार्य वस्तुएँ उपलब्ध कराती है। सहकारी विपणन समिति ग्रामीण बाजार प्रणाली को पुनः व्यवस्थित करने की सर्वोत्तम पद्धति है।

आज विपणन सम्बन्धी सहकारी समितियाँ लगभग सभी मण्डियों में कार्य कर रही हैं। विपणन समितियाँ फल एवं सब्जियों के प्रसंस्करण, गन्ने की पेराई, कपास की ओटाई आदि के क्षेत्र मे कार्यरत हैं।

भारतीय किसानेां के खेत छोटे होने से तथा इन खेतो

की उपज थोड़ी होने के कारणो से कृषि उपज की छोटी–छोटी मात्राओं को बेचना मुश्किल ही नहीं, बल्कि महँगा भी है। इसके साथ ही साथ बिक्री की इकाई जितनी छोटी होती है, वह उतने ही अधिक मध्यस्थों के हाथों से गुजरती है। यह विधि यदि अनुत्पादक नहीं है तो अनार्थिक अवश्य है।

उपर्युक्त परिस्थितियों में छोटे–छोटे उत्पादकों का हित इसी में है कि सहकरी समितियाँ संगठित करके अपने सह–उत्पादकों के साथ मिलकर विभिन्न कृषि पदार्थों की तैयारी, खरीद व बिक्री सम्बन्धी कार्य करे। इस प्रकार सगठित होने पर ही वे अच्छे ढ़ंग से उत्पादन तथा व्यवसाय कर सकेंगे तथा उन्हें सम्बन्धित अन्य कार्य करने की प्रेरणा प्राप्त हो सकेगी।

सहकारी विपणन व्यवस्था केवल इसीलिए आवश्यक नहीं है कि, वह विपणन सम्बन्धी अनेक बुराइयों एवं कुरीतियों को दूर करने में सहायक होगी। इस व्यवस्था का एक व्यावहारिक पक्ष भी है। यह आशा की गई है कि, यदि कृषि उपज के लिए सहकारी विपणन की कुशल व्यवस्था की जाय तो उत्पादक द्वारा प्राप्त किये गये तथा उपभोक्ता द्वारा दिये गये मूल्यों का अन्तर (PriceSpread) कम हो जायेगा और प्राथमिक उत्पादों को निश्चय ही उचित एवं अधिक प्रतिफल प्राप्त होने लगेगा।

भारत में सहकारी विपणन इसलिए भी नितान्त आवश्यक है क्योंकि, यहाँ विपणन के तरीके बहुधा उन तरीकों से भिन्न हैं, जो

एक स्वस्थ बाजार के विकास के लिए आवश्यक होते हैं। मध्यस्थ अधिक लाभ के उद्देश्य से वस्तुओं की कीमतें बढ़ानें का प्रयत्न करते हैं। यदि भारत में कृषि-उपज की सहकारी विपणन व्यवस्था का बड़े पैमाने पर विकास किया जाय तो मूल्यों में स्थायीकरण की समस्या भी हल हो जायेगी।

उर्वरक बाजार की एक अपनी विशेषता होती है । यह एक बनायी गयी स्पर्धा है । हम इसे प्राकृतिक स्पर्धा भी कह सकते हैं। उर्वरक उद्योग के तीनों क्षेत्रों-सार्वजनिक, निजी तथा सहकारी ने अपने-अपने क्षेत्र में बाजार की पकड़ बना लिया हैं। जिसे सरकार द्वारा पहले ही चिन्हित किया जा चुका है । ताकी कोई भी एक दूसरे के बाजार क्षेत्र में अनाधिकृत प्रवेश न कर सके। दूसरे शब्दों में भारत का उर्वरक बाजार भौगोलिक आधार पर प्रति इकाई प्रतिस्पर्धात्मक एकाधिकार के लिए भिन्न है । ताकि प्रत्येक इकाई अपने सर्वोत्तम क्षमता के अनुसार सम्बन्धित बाजार की आवश्यकताओं के अनुरूप उर्वरक की आपूर्ति मुहैया कर सके।

फिर भी, उर्वरक उद्योग का एक दूसरा विशेष आधार और इसका बाजार-व्यवहार उपभोक्ता वस्तु उद्योग से भिन्न है । जिसका उत्पादन शहरी उपभोक्ताओं के लिए आवश्यक रूप से किया गया है, यहाँ एक उद्योग किसानों की आवश्यकताओं की पूर्ति हेतु स्थापित की गयी हैं। शहरी क्षेत्र के उपभोक्ताओं की उपयोगी वस्तु उद्योग की तुलना में उर्वरक बाजार की योजना को आदर्श नहीं बनाया जा सकता। यद्यपि परम्परागत आदर्श विपणन में उत्पादनकर्त्ता अपनी

उत्पाद का विज्ञापन, उसकी गुणतत्ता, उपयोगिता, दूसरे से उत्तम अपने उपभोक्ताओं को बताता है, परन्तु उर्वरक उद्योग का विज्ञापन अपने उपभोक्ताओं जैसे किसानों के लिए कठिन हैं। इसके दो मूलभूत कारण हैं । परम्परागत विपणन विज्ञापन कपड़ा एवं सौन्दर्य प्रसाधन उद्योग के विज्ञापन की तरह उर्वरक के लिए भी क्यों नहीं अपनाये जाते और सरकार ने भी उर्वरक उद्योग के विज्ञापन के लिए प्रारम्भ से ही क्यों कदम नहीं उठाए।

उर्वरक एक कृषि उत्पाद होने के नाते, इसके कीमत का निर्धारण बाजार नियन्त्रित करने वाली शक्तियों पर नहीं छोड़ा जा सकता है और न ही इसका उत्पादन उद्योगपतियों के स्वेच्छा पर छोड़ा जा सकता है। रासायनिक उर्वरक का उपयोग हमारे परम्परा और संस्कृति के विपरीत होने के बावजूद उपभोक्ता किसान धीरे-धीरे इसका उपयोग करने के लिए आगे आने लगे हैं।

वर्ष 1965-66 में सरकार ने खाद्यान्न उत्पादन बढ़ाने के लिए (विशेषकर चावल तथा गेहूँ) सभी आवश्यक प्रयास किए थे । ताकि अधिक से अधिक उत्पादन देने वाले किस्म का आविष्कार हो सके। 'शिवरामन कमेटी' ने उर्वरकों के उपयोग बढ़ाने के लिए दो महत्वपूर्ण सुझाव दिए थे - एक, घरेलू उर्वरकों का उत्पादन बढ़ाया जाय तथा दूसरा, Indegenous Fertilizer के पूलिंग तन्त्र को धीरे-धीरे दूर किया जाय तथा उत्पादनकर्त्ताओं को यह अनुमति दी जाय कि बाजार में अपने उत्पाद की आपूर्ति करें।

उपर्युक्त सुझावों को ध्यान में रखते हुए सरकार ने दिसम्बर, 1965 में उर्वरक वितरण के सम्बन्ध में अपने नीतियों में संशोधन किया, और प्राकृतिक श्रोतों से उर्वरक उत्पादनकर्ताओं को विपणन की आजादी स्वीकृत की गयी। इस नए नीति (Policy) के अन्तर्गत नये इकाई (Unit) को अपने कुल उत्पादन का 70 प्रतिशत अपने ही साधनों से विपणन करने के लिए दिया गया तथा क्षेत्रीय संस्थाओं को 30 प्रतिशत सुरक्षित रखने हेतु अधिकार दिये गये। जनवरी, 1969 तक वास्तव में सभी मौजूदा इकाईयों को इस नीति के तहत ला दिया गया था तथा सभी इकाईयों को अपने संपूर्ण उत्पादन को अपने माध्यमों से विपणन करने के लिए स्वीकृति दी गयी। इससे पुनः उर्वरक बाजार का उत्थान हुआ और उर्वरक उद्योगों में पूंजी लगाने की मात्रा में भी बढ़ोत्तरी हुई तथा पहले की तुलना में उर्वरक की खपत भी तेजी से बढ़ गयी।

इफको ने उर्वरक उत्पादन के क्षेत्र में अपनी स्थिति बहुत मजबूत कर ली है। 26 जनवरी, 2001 को आये भीषण भूकम्प के कारण से कांडला संयंत्र को दो माह तक बन्द रखा गया। इस कारण हुई उत्पादन हानि के बावजूद इफको ने 52.37 लाख टन उर्वरक सामग्री का उत्पादन किया। जबकि गत वर्ष 52.76 लाख टन का सर्वाधिक उत्पादन किया गया था।

सामग्रीवार संयंत्रों ने आलोच्य वर्ष के दौरान 35.34 लाख टन यूरिया और 17.03 लाख टन एन पी के/डी ए पी का उत्पादन किया। आलोच्य वर्ष के दौरान इफको संयंत्रों ने पुनर्निर्धारित

क्षमता के आधार पर नाइट्रोजीनस उर्वरकों के मामले में क्षमता का शत प्रतिशत और फास्फेटिक उर्वरकों के मामले में 118 प्रतिशत क्षमता का उपयोग किया, जबकि अखिल भारतीय स्तर पर क्षमता उपयोग नाइट्रोजीनस उर्वरकों के मामले में लगभग 94 प्रतिशत और फास्फेटिक उर्वरकों के मामले में 79 प्रतिशत रहा। इफको ने वर्ष 2000-01 के दौरान कुल राष्ट्रीय उत्पादन में 'N' के रूप में लगभग 17.1 प्रतिशत और 'P_2O_5' के रूप में 17.7 प्रतिशत का योगदान किया।

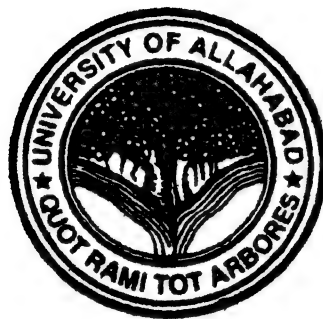
प्रतिकूल मौसम के परिणाम स्वरूप, देश में उर्वरकों की खपत में वर्ष 2000-01 के दौरान 9 प्रतिशत की कमी आई और यह वर्ष 1999-2000 में 18.1 मिलियन टन पोषक तत्वों की तुलना में घटकर 16.6 मिलियन टन पोषक तत्व रह गयी। उत्पादवार देखा जाए तो वर्ष 2000-01 के दौरान देश में यूरिया की खपत 19.2 मिलियन टन रही। जबकि वर्ष 1999-2000 में यह 20.2 मिलियन टन थी, अर्थात इसमें 5 प्रतिशत की कमी आई। इसी अवधि में डी ए पी की खपत 5.7 मिलियन टन रही। जबकि वर्ष 1999-2000 में यह 7 मिलियन टन थी, अर्थात इसमें 19 प्रतिशत की कमी आई।

उर्वरकों, विशेष रूप से यूरिया और डी ए पी की खपत में आयी कमी के परिणाम स्वरूप वर्ष 2000-01 के दौरान देश में एन पी के उर्वरक के उपयोग के अनुपात में असंतुलन और बढ़ गया।

उर्वरकों की समग्र खपत में गिरावट के बावजूद इफको का बिक्री कारोबार बढ़ा और वर्ष 2000-2001 के दौरान इफको ने 55.10 लाख टन उर्वरकों की अब तक की सर्वाधिक बिक्री की। यह बिक्री गत वर्ष 1999-2000 की 51.72 लाख टन उर्वरकों की बिक्री की तुलना में 7 प्रतिशत अधिक है। उत्पादवार देखा जाए तो वर्ष 2000-01 के दौरान इफको ने 36.4 लाख टन यूरिया की बिक्री की। जो वर्ष 1999-2000 में 35.5 लाख टन की बिक्री की तुलना में 3 प्रतिशत अधिक है। इफको ने आलोच्य वर्ष के दौरान 19.05 लाख टन एन पी के/डी ए पी की बिक्री की। जो गत वर्ष 1999-2000 की 16.67 लाख टन एन पी के/डी ए पी के बिक्री की तुलना में 14 प्रतिशत अधिक है।

भारत में उर्वरक उद्योग के विपणन की समस्याएं एवं समाधान इफको के विशेष सन्दर्भ में

इलाहाबाद विश्वविद्यालय, इलाहाबाद के वाणिज्य विषय की
डी० फिल्० उपाधि हेतु प्रस्तुत

शोध - प्रबन्ध

निर्देशक
डॉ० एच० के० सिंह
वाणिज्य एवं व्यवसाय प्रशासन विभाग
इलाहाबाद विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

शोधकर्ता
राजीव नयन सिंह
एम०कॉम०
इलाहाबाद विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

वाणिज्य एवं व्यवसाय प्रशासन विभाग
इलाहाबाद विश्वविद्यालय
इलाहाबाद
2002

त्याग, तपस्या तथा
वात्सल्य की प्रतिमूर्ति
पूज्य मम्मी–पापा को
श्रद्धा एवं स्नेह सहित.......

अनुक्रमणिका

प्राक्कथन

इफको अपने उत्पादों का विपणन मात्र सहकारी तंत्र के मध्यम से करती है, ताकि उसके उत्पाद देश के दूर-दराज स्थिति इलाकों में तो पहुंचे ही, साथ ही साथ सहकारी तंत्र भी मजबूत हो। विपणन क्षेत्र में इफकों ने अपने तमाम पिछले कीर्तिमानों को तोड़कर नए कीर्तिमान बनायें हैं। वर्ष 1999-2000 के दौरान इफको ने 35.05 लाख टन के यूरिया की बिक्री के अपने पिछले रिकार्ड को पीछे छोड़ते हुए 36.03 लाख टन यूरिया की बिक्री की, जो कि अब तक की सर्वाधिक कुल बिक्री है। इफको की विपणन नीति तय करते समय उपभोक्ताओं अर्थात् किसानों की आवश्यकताओं को प्रमुखता प्रदान की गई है जो विशाल सहकारी तंत्र के माध्यम से उत्तम किस्म के उर्वरकों की समय से आपूर्ति सुनिश्चित करती है। वर्ष 1996 में इफको के विपणन प्रभाग को उर्वरकों के विपणन, सहकारिता को मजबूती प्रदान करने और किसान एवं ग्रामीण समुदाय को विशिष्ट सेवाओं के लिए आई एस ओ 9002 प्रमाण-पत्र प्राप्त हुआ है।

मैंने अपने शोध-प्रबन्ध में भूमिका, उर्वरक उद्योग, इफको का परियय, भारत में सहकारी विपणन की प्रगति एवं वर्तमान स्थिति, उर्वरक उद्योग का विपणन, इफको का उत्पादन एवं विपणन तथा निष्कर्ष सहित कुल सात अध्यायों का समावेश किया है।

मैं सर्वप्रथम अपने शोध निर्देशक मृदुभाषी डॉ0 एच0के0 सिंह, वाणिज्य एवं व्यवसाय प्रशासन विभाग, इलाहाबाद विश्वविद्यालय, इलाहाबाद के प्रति अत्यन्त आभारी हूँ जिनके अमूल्य निर्देशन, स्नेहशीलता, सहयोग एवं प्रेरणा के परिणामस्वरूप ही मैं अपने इस शोध कार्य को पूर्ण कर सका।

मैं वाणिज्य एवं व्यवसाय प्रशासन विभाग के अध्यक्ष प्रो0 के0 एम0 शर्मा का विशेष रूप से आभारी हूँ ,जिन्होंने शोधकार्य शीघ्र सम्पन्न करने हेतु मेरा हमेशा उत्साह वर्द्धन किया।

मैं प्रो0 रवेन्दु राय, डॉ0 असीम मुखर्जी, डॉ0 प्रदीप जैन, डॉ0 मूल मोतीहार, डॉ0 अजय सिंघल, डॉ0 अन्जनी कुमार मालवीय, डॉ0 ए0 ए0 सिद्दकी, डॉ0 आर0 के0 सिंह, डॉ0 राधेश्याम सिंह, वाणिज्य एवं व्यवसाय प्रशान विभाग का आभारी हूँ ,जिन्होंने सदैव अपने आशीर्वचनों से अभिसिंचित कर मुझे इस दिशा में आगे बढ़ने की प्रेरणा दी।

मैं अपने प्रेरणा स्रोत पूज्यनीय माता एवं पिता जी के श्री चरणों में अपना कोटिशः प्रणाम अर्पित करता हूँ , जिनके आशिर्वाद से मैं यह महान कार्य पूर्ण कर सका।

मैं डॉ0 मीरा सिंह, प्रवक्ता (वाणिज्य) का विशेष आभारी हूँ , जिन्होंने समय-समय पर मुझे अपने बहुमुल्य सुझाव एवं अनुभवों के माध्यम से सहयोग प्रदान किया।

मैं आदरणीय अग्रज श्री सतीश कुमार सिंह, अध्यापक विज्ञान एवं गणित का विशेष रूप से आभारी हूँ ,जिन्होंने मेरे शोध कार्य के सन्दर्भ में अपना अमूल्य समय एवं सहभोग प्रदान कर सहायता की है।

मैं अपने अनुज दिग्विजय सिंह का सस्नेह आभारी हूँ, जिन्होंने पत्रकारिता के क्षेत्र में होने के कारण मेरी लेखनी को सुरूचि पूर्ण बनाया।

मैं सुश्री शुचि दुबे, कैड इॅन्जीनियर, कोवीस्पॅन का आभारी हूँ, जिन्होंने अपना कीमती समय व सहयोग प्रदान किया।

मैं अपने शोध सहपाठी राकेश कुमार श्रीवास्तव एवं शशि भूषण मिश्र का विशेष आभारी हूँ , साथ-साथ प्रमोद उपाध्याय, राजेश कुमार सिंह, पंकज पाण्डेय, भूपेन्द्र बहादुर तिवारी, हरिबंश, सुश्री नीलिमा

श्रीवास्तव, वत्सला मिश्रा, मृदुला मिश्रा का भी आभारी हूँ जिन्होंने हमेशा सहयोग प्रदान कर सहायता की है।

मैं आभारी हूँ महाप्रबन्धक इफको का जिनके निर्देशानुसार मुझे इफको के प्रत्येक विभाग से सहयोग मिला।

मैं आभारी हूँ अपने परिवार के अन्य सदस्यों एवं रिस्तेदारों का जिन्होंने समय-समय मेरा उत्साह वर्द्धन किया।

अन्त में मैं सीता कम्प्यूटर एकेडमी के निदेशक श्री बी0 डी0 मिश्रा एवं प्रदीप कुमार को धन्यवाद देता हूँ जिन्होंने शोध प्रबन्ध को सुन्दर ढंग से व समय पर मुद्रित करने का कार्य किया।

दिनांक :- 30/12/2002

स्थान :- इलाहाबाद

(राजीव नयन सिंह)
वाणिज्य एवं व्यवसाय प्रशासन विभाग,
इलाहाबाद विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

प्रथम अध्याय

भूमिका

भारत-जैसे देश, जहां की अधिकांश जनता कृषि पर आश्रित है, के लिए खाद और उर्वरकों का महत्व अवर्णनीय हैं। आज के युग में जबकि जनसंख्या बढ़ते जाने के कारण भूमि बहुत सीमित रह गई है, श्रम-प्रधान खेती करना अनिवार्य हो गया है। उर्वरकों का प्रयोग भी अनिवार्य हो गया है, क्योंकि अनन्तकाल तक कोई भी मिट्टी चाहे वह कितनी ही उपजाऊ हो अच्छी उपज नहीं दे सकती, यदि उसे समय पर उपयुक्त खाद एवं उर्वरक न दिये जायें।

मिट्टी पौधे के भोजन का भण्डार है। भिन्न-भिन्न वनस्पतियाँ मिट्टी से भिन्न-भिन्न तत्व लेती हैं तथा कुछ तत्व छोड़ भी जाती हैं, इसलिए निरन्तर एक ही प्रकार की वनस्पति एक क्षेत्र में उगाने से यहाँ की मिट्टी कुछ विशेष तत्वों से सर्वथा हीन हो जाती है। इन तत्वों में से कुछ तो मिट्टी से, कुछ वायु से, कुछ कीड़ों से तथा कुछ वनस्पतियों से प्राप्त हो जाते है। कुछ तत्वों की प्राप्ति दूसरी फसलों के उगाने अर्थात् शस्यावर्तन (Rotation of Crops) से हो सकती हैं, किन्तु इन सब प्राकृतिक साधनों से मिट्टी के नष्ट हो गये तत्वों का पूर्णतया संभरण नहीं हो पाता, अतः कृत्रिम खाद देना जरूरी होता है। मिट्टी में बाहर से मिलाये गये पदार्थों को 'खाद' अथवा 'उर्वरक' कहते है।

पौधों को उगने-बढ़ने के लिए मिट्टी से अनेक तत्व जैसे नाइट्रोजन, पोटॉश, फॉस्फोरिक एसिड प्राप्त होते है। भूमि में इनका संभरण बनाए रखने के लिए खाद दी जाती है।

भारत एक कृषि-प्रधान देश है, अतः यहाँ खाद की बड़ी माँग रहती है। भारतीय मिट्टियों में नाइट्रोजन की बहुत कमी है, इसलिए

नाइट्रोजन वाली खाद की माँग अन्य प्रकार की खादों की अपेक्षा कहीं ज्यादा है। नाइट्रोजन वाले मुख्य उर्वरक अमोनियम सल्फेट, अमोनियम नाइट्रेड यूरिया इत्यादि है।

भारत सरकार ने अक्टूबर सन् 1951 में अमोनियम सल्फेट बनाने का एक बहुत बड़ा कारखाना बिहार प्रान्त के 'सिन्द्री' नामक स्थान पर स्थापित किया। इस कारखाने का नाम 'सिन्द्री फर्टीलाइजर एण्ड केमिकल्स लिमिटेड' (Sindri Fertiliser and Chaemical Ltd.) हैं। आलोचकों का मत था कि देश में अमोनियम सल्फेट खाद की आवश्यकता नहीं है और इसे सफेद हाथी कह कर खिल्ली उड़ाई गई थी; किन्तु ये आशंकाएँ निर्मूल सिद्ध हुई। उत्तरोत्तर इसकी खपत बढ़ रही है। सिन्द्री का कारंखाना बहुत जल्दी ही अपनी पूरी क्षमता के लगभग बराबर उत्पादन करने लग गया।

देश में स्थापित उर्वरक कारखानों पर अब तक लगभग 13 हजार करोड़ रूपये अनुमानित लागत हो गया है। तथा उर्वरक कारखानों के स्थापित होने से इस समय देश में चल रहे कारखानों का कुल उत्पादन 2000-01 में 152.5 लाख टन था।

संयुक्त रूप से योजनाओं पर कार्य का दायित्व जोखिम भरा तो है लेकिन बेहतर संसाधन जुटाने के लिए उत्तरदायित्वपूर्ण कदम उठाने ही होंगे ताकी देश में बढ़ती हुयी उर्वरकों की मांग की आपूर्ति एक महत्वपूर्ण उन्नतिशील कदम सिद्ध हो सके। जार्डन की एक उर्वरक योजना को संयुक्त रूप से कार्य सम्पादित कर जो मेसर्स स्पाईस (m/s Spic) और जार्डन फॉस्फेट कम्पनी लिमिटेड द्वारा 2.24 लाख था। फॉस्फोरिक एसिड का उत्पादन किया गया जिसे 1-5-1997 को स्थापित किया गया था।

RCF/KRIBHCO द्वारा प्रस्तावित संयुक्त योजना के प्रस्ताव पर

यूनाइटेड स्टेट्स आफ अमेरिका की करेन्सी में $ 69 मिलियन पूँजी इन्वेस्ट करने की मंजूरी 1-2-97 को दी गयी। इस योजना का उद्देश्य ओमान (OMAN) की तेल कम्पनी के साथ पार्टनरशिप में विश्व स्तरीय उर्वरक काम्पलेक्स ओमान में स्थापित करना था जिसकी उत्पादन क्षमता 14.52 लाख टन यूरिया, और 3.30 लाख टन मरचेन्ट अमोनिया प्रतिवर्ष की है। यह संयुक्त उत्तरदायी कम्पनी जिसका नाम ओमान इन्डिया फर्टिलाइजर कम्पनी (OMIFCO) है, 18-2-1988 को पंजीकृत की गयी थी। इस योजना पर अनुमानित लागत U.S. & 1106 मिलियन होना है तथा इसको वर्ष 2001 तक चालू होना था।

भारत सरकार/इफको/कृभको और इरान की सरकार/कासिम फ्री एरिया अथारिटी (Govt. of Iran / Quashim Free Area Authority (QFAA)) के मध्य एक संयुक्त उत्तरदायी भागीदारों स्टैन्डर्ड अमोनिया/ यूरिया प्लान्ट QFAA में स्थापित करने हेतु अनुमान किया गया। जो अब योजना को कार्यरूप देने के लिए वित्त व्यवस्था की सम्भवनाओं पर आगे बढ़ रहे हैं।

इसके अतिरिक्त SPIC और चम्बल फर्टिलाइजर एण्ड केमिकल्स (CFCL) दुबई (यूनाइटेड अरब अमीरात) और मोरक्को में उर्वरक संयंत्र स्थापित करने हेतु कदम आगे बढ़ा रहे हैं।

एफ. सी. आई. (F.C.I.) और एच. एफ. सी. (H.F.C.) की कमजोर अर्थव्यवस्था के बावजूद FCI की सिन्द्री, रामागुन्डम, तलचेर और HFC की बरौनी, दुर्गापुर और नामरुप इकाइयों में उत्पादन कार्य 1997-98 के मध्य चालू किया गया। Rs 406.49 (Rs 263.15 करोड FCI को तथा 143.34 करोड़ HFC को) राशि तत्काल मदद के रूप में बिमार कम्पनियों को अतिरिक्त नगद राशि के रूप में उपलब्ध कराया गया था।

पी डी आई एल (PDIL) ने पुर्नजीवन के लिए एक विशेष

अनुदान राशि देने हेतु प्रस्तावित किया था जिसे सरकार ने 29.4.97 को स्वीकृति प्रदान किया तथा BIFR ने भी 1.7.1997 को स्वीकृति किया। इस विशेष मद को सभी प्रकार की सहायता। कन्सेशन के रूप में स्थापित किया। इस विशेष मदद को सभी प्रकार की सहायता। कन्सेसन के रूप में स्थापित करने की योजना को कार्यरूप दिया गया है। पी.डी.आई.एल. (PDIL) की कार्यप्रणाली पूरी तरह सफल हुयी है और कम्पनी की उसकी वास्तविक कार्यप्रगति एवं आर्थिक उपलब्धि का रिकार्ड प्राप्ति हुयी है।

हिन्दुस्तान फर्टीलाइजर कारपोरेशन लिमिटेड (बरौनी, दुर्गापुर और नामरूप) तथा फर्टीलाइजर कारपोरेशन आफ इन्डिया लिमिटेड (सिन्द्री, रामागुन्डम और तालचेर) की कार्यरत इकाईयों के पुर्नजीवन हेतु विशेष राशि का अनुदान सरकार द्वारा दिया गया है। सरकार ने H.F.C की नामुरा इकाई के पुर्नजीवन के लिए Rs 350=00 करोड़ की अनुमानित लागत का प्रस्ताव स्वीकृत किया है। HFC एवं FCI की अन्य शेष इकाईयों की दशा सुधारने के लिए भी वित्तीय व्यवस्था के अध्ययन की सम्भावनाओं पर विचार हो रहा है।

नाम रूप इकाई के पुर्नजीवन विशेष राशि का उपयोग एवं विभिन्न सहायक सामग्रीयों की व्यवस्था तथा वित्तीय संस्थाओं से टर्म लोन द्वारा आर्थिक स्थिति मजबूत करने हेतु, हो रहा है।

भारत सरकार किसानों को बहुत ही रियायती कीमत पर यूरिया की अपूर्ति कर रही है। दश प्रतिशत की मामूली बढ़त, यूरिया की कीमत में स्थानीय टैक्स को छोड़कर की गयी है। अब यूरिया की कीमत Rs 3660 प्रति टन निर्धारित की गयी है। यूरिया की कीमत में अस्थायी बढ़ोतरी के बावजूद पूरे क्षेत्र में सबसे कम है जिससे भारी सब्सीडी का बोझ वहन करना पड़ता है।

कृषि मंत्रालय द्वारा लागू की गयी एक योजना के अन्तरगत् एक विषेश कीमती रियायत भी उपलब्ध करायी गयी है। जो फास्फेटिक और पोटैशिक उर्वरकों को नियन्त्रणमुक्त कर दिया गया है। दिनांक 1.4.97 से यह निर्णय लिया गया कि रियायत (Concession) प्राकृतिक स्रोत से प्राप्त DAP पर रू. 3000 से रू. 3750 प्रतिटन, आयातित DAP पर रू. 1500 से रू. 2250 प्रतिटन, MOP पर रू. 1500 से रू. 2000 प्रतिटन, SSP पर रू. 500 से रू. 600 प्रतिटन और इसी अनुपात मे प्राकृतिक श्रोतो से प्राप्त मिश्रित उर्वरको पर भी, बढ़ा दिया गया है यह उपाय किसानो के उस तीन पौदो पर खाद देने के आशावादी आचरण के लिए, किये गये थे।

वर्तमान मे यूरिया ही एक मात्र ऐसा उर्वरक है जिसकी उपलब्धता सही कीमत, सही वितरण तथा नियन्त्रित स्थिति में पूरे साल उपलब्धा रहता है फास्फेटिक उर्वरक के नियंत्रणमुक्त हो जाने से तथा कीमत मे विशेष रियायत की वृद्धि तथा माँग में बढ़ोत्तरी के कारण इसकी उपलब्धता बनाये रखी जाती है।

हाई पावर फर्टीलाइजर प्राइसिग पालिसी रिव्यु कमेटी (High Powered Fertilizer Pricing Policy Review Committe) प्रो० सी० एच० हनुमन्ता राव भूतपूर्व सदस्य, योजना आयोग की अध्यक्षता में बनाई गयी ताकी वर्तमान यूरिया पर रियायत के तरीके का पुनः अध्ययन किया जाये तथा इसके लिए वैज्ञानिक एवं पारदर्शी उपाय सुझायें यह रिपोर्ट 3.4.98 को प्रस्तुत की गयी। High Power Commitee की संस्तुतिओं को कार्यान्वित करने के लिए अध्ययन शुरू हुआ। नयी उर्वरक नीति जो कार्यक्षमता, ऊंची श्रेणी के उर्वरक उत्पादन के विकाश के लिए उर्वरक उद्योग के लाभ वृद्धि एवं सौहादि्ता को बनाये रखने में है।

इफको की काण्डला इकाई काण्डला बन्दरगाह जेट्टी से सटे

काण्डला के पश्चिमी तट पर स्थिति है। यह इकाई NPK/DAP मिश्रित फास्फेटिक उर्वरक की विभिन्न किस्मो (Grades) जैसे NPK grades 10:26:26, 12:32:16 & DAP grade 18:46:00 in terms of N:$P_2 0_5$:$K_2 0$ इनके पहचान के लिये चार प्रकार की धाराये A, B, C, & D बराबर क्षमता की है

शुरू में यह ईकाई अपनी 2 धाराओं A और B जिसमें समान सुविधायों के साथ कार्यरत थी तथा इसकी डिजाइन तथा स्थापना m/s Dorr Oliver Inc. USA द्वारा 30 करोड़ रुपये के लागत से किया गया था एवं उसकी वार्षिक उत्पादन क्षमता 1,27,000 MT $P_2 0_5$ निर्धारित की गयी थी। यह इकाई (संयत्र) 28.11.74 को चालू की गयी तथा 1 जनवरी 1975 से उत्पादन प्रारम्भ होने की घोषणा की गयी ।

मिश्रित उर्वरकों की मांग में बढ़ोत्तरी होने के कारण उसकी उत्पादक क्षमता मे दोगुना बढ़ोत्तरी करने के लिए इसकी अतिरिक्त दोनों धाराओं C & D को भी चालू कर दिया गया थां इसकी स्थापना और डिजाइन HDO इण्डिया द्वारा रू. 28.60 करोड़ की लागत से किया गया तथा इसकी उत्पादन क्षमता 1,27,000 MT $P_2 0_5$ से बढ़कर 2,60,000 MT $P_2 0_5$ per annum हो गयी। C & D धाराओं का निर्माण अपने निर्धारित समय से एक महीने बाद पूरा हुआ । विस्तार इकाई की शुरूआती तिथि 4 जून 1981 थी तथा कमर्शियल उत्पादन प्रारम्भ करने की तिथि 6 सितम्बर 1981 घोषित की गयी थी।

साथ ही साथ DAP ग्रेड उर्वरक का उत्पादन शुरू हो जाने के कारण कुल उत्पादन क्षमता बढ़कर 3,09,00 MTPA of $P_2 0_5$ हो गयी।

कान्डला फेस II NPK/DAP योजना की संरचना दो अतिरिक्त धारायें E & F की स्थापना कर ली गयी ताकि उसी ग्रेड की NPK/DAP उर्वरक का उत्पादन आधुनिक दोहरी पाइप रीएक्टर तकनीक का प्रयोग

करके इसकी वार्षिक उत्पादन क्षमता 2,52,000 MTPA of P_2O_5 निर्धारित की गयी, इस प्रकार उत्पादन क्षमता की बढ़ोतरी 3,09,000 MTPA of P_2O_5 से बढ़कर 5,61,000 MTPA of P_2O_5 हो गयी । योजना पर वास्तविक लागत रू. 205.30 करोड़ रुपये की हुयी जबकी बजट में लागत का प्रावधान रू. 212.20 करोड़ रुपये की थी

NPK/DAP इकाई (संयत्र) के मुख्य सलाहकार M/S Hindustn Dorr Oliver मुम्बई साथ मे पाइप रीएक्टर तकनीक प्रोसेस लाइसेन्सर M/S Granade Paroisse France थे। E & F संयत्र धाराओं का निमार्ण कार्य निधारित समय से 77 दिन बाद पूरा हुया। E & F संयत्र को 10 जून 1999, 9 जुलाई 1999 को चालू किया गया तथा कमर्शियल उत्पादन 5 अगस्त 1999 को शुरू करने की घोषणा की गयी ।

M/S PDIL सभी सम्बन्धित आफसाइट सुविधायों जैसे बल्कस्टोरेज, बैगिंग प्लान्ट एक्सपेन्शन, फास, एसिड और फिउल आयल टैंको आदि के निमार्ण कराने के मुख्य सलाहकार थे।

देश मे योजनाबद्ध विकास के पाँच दशको में उर्वरकों के उत्पादन मे काफी बढ़ोतरी हुई हैं अब भारत की गिनती विश्व में नाइट्रोजनयुक्त उर्वरको का उत्पादन करने वाले तीसरे सबसे महत्वपूर्ण देश के रूप मे होती है देश मे 63 बड़ी उर्वरक इकाईयां हैं, जिनमें नाइट्रोजन और फॉस्फेटयुक्त उर्वरको के साथ-साथ कई अन्य उर्वरकों का भी उत्पादन हो रहा है। इनमें से 38 इकाईयां यूरिया का उत्पादन करती हैं, जब कि नौ इकाइयो मे उप-उत्पाद के रूप मे अमोनियम सल्फेट प्राप्त होता है। इसके अलावा, अन्य उर्वरक इकाईयां सिगल सुपर फोस्फेट का उत्पादन कर रही हैं।

खाद्यान्नो के क्षेत्र मे आत्मनिर्भरता प्राप्त करना समय का तकाजा है जिससे तेजी बढ़ती आबादी की खाद्यान्न आश्यकताओ को पूरा

किया जा सके। उर्वरक उद्योग ने इस गंभीर चुनौती को स्वीकार करते हुए बड़े पैमाने पर उर्वरकों के उत्पादन का लक्ष्य बनाया। इसी क्रम में इडियन फारमर्स फर्टिलाइजर कोआपरेटिव लिमिटेड अस्तित्व में आई इफको के नाम से सुविख्यात इस सहकारी संस्था की स्थापना 3 नवम्बर, 1967 को एक बहुएकक सहकारी समिति के रूप में हुई थी। अल्प समय में प्रगति का एक लम्बा रास्ता तय करने के बाद आज इफको देश में उर्वरको का उत्पादन और विपणन करने वाली सबसे बडी संस्था है इसकी प्राधिकृत पूंजी 1000 करोड़ रु है और 35973 सहकारी समितिया इसकी सदस्य है। इफको 22 राज्यों और 2 संघ क्षेत्रों में अपने उत्पादों- एन पी के, डी ए पी और यूरिया का विपणन करती है। समिति ने 1967-68 में 6 लाख रूपये की इक्विटी पूंजी से अपना कारोबार आरंभ किया था जो बढ़कर अब 417.72 करोड़ रूपये हो गई है। इफको ने अपनी कलोल, आंवला और फूलपुर इकाईयों का एक के बाद एक विस्तार करके, उर्वरक उत्पादन के क्षेत्र मे विश्व की सबसे बड़ी संस्था बनने का स्वर्णिम स्वप्न साकार कर लिया है। कांडला विस्तार परियोजना में भी निर्धारित कार्यक्रम से पहले उत्पादन आरंभ हो गया ।

देश में उर्वरक उत्पादन क्षेत्र में सहकारी क्षेत्र एक प्रमुख भूमिका निभा रहा है। वर्ष 2000-01 के दौरान मात्र इफको ने ही कुल राष्ट्रीय उत्पादन में नाइट्रोजीनस उर्वरको का 17 प्रतिशत और फॉस्फेटिक उर्वरकों का 17.7 प्रतिशत योगदान किया। इफको के, गुजरात में कलोल और कांडला तथा उत्तर प्रदेश में फूलपुर और आंवला में चार संयंत्र हैं।

अपने विकास और किसानों को महत्वपूर्ण सेवाएं प्रदान करने के अलावा, इफको ने राष्ट्र के कल्याण के लिए अनेक संस्थाओं की स्थापना में अपना सहयोग दिया है। कृषक भारती कोआपरेटिव लिमिटेड (कृभको),

जोकि सहकारी क्षेत्र में यूरिया की दूसरी प्रमुख उत्पादक संस्था है, की इक्विटी में इफको की 20.46 प्रतिशत (97 करोड़ रू0) की भागीदारी है। कृभको के हजीरा संयंत्र की यूरिया की वार्षिक उत्पादन क्षमता 14.52 लाख टन है। इफको ने गोदावरी फर्टिलाइजर एण्ड केमीकल्स लिमिटेड (जी0एफ0सी0एल0) काकीनाडा की इक्विटी में 23.2 प्रतिशत (7.97 करोड़ रू.) का अशंदान किया है। इफको, संयुक्त उद्यम इंडस्ट्रीस किमीक्यू डू सिनेगल (आई.सी.एस) जो सिनेगल में फॉस्फोरिक एसिड का उत्पादन करता है, में भी भागीदार है। इफको ने इंडियन पोटाश लिमिटेड (आई. पी. एल.), महाराष्ट्र स्टेट कोआपरेटिव लिमिटेड, इंडियन टूरिज्म लिमिटेड (कोआपटूर) और नेशनल फिल्म एंड फाइन आर्टस कोआपरेटिव लिमिटेड (नक्फाक) की इक्विटी में भी अंशदान किया है।

अपने देश में छोटे एवं मध्यम किसानों को कृषि विपणन से महसूस होने वाली कठिनाइयों को ध्यान में रखते हुए विचार व्यक्त किया गया कि सहकारिता ही एक मात्र साधन है जो इससे छुट्कारा दिला सकती है। सहकारी विपणन समितियों के निर्माण से विक्रेता वर्ग की सौदा करने की शक्ति में वृद्धि हो जाती है और कृषक को मण्डियों में प्रचलित बहुत सी अनुचित बुराइयों से छुट्कारा मिल जाता है। इसके साथ ही अधिक मात्रा में संसाधनों के होने से गोदाम, परिवहन आदि सुविधाओं की उपलबधता एवं विपणन प्राप्त करना आसान हो जाता है। के0 आर0 कुलकर्णी के अनुसार उत्पादकों का सहकारी संगठन उत्पादन के छोटे आकार से होन वाली कठिनाइयों को दूर करने के लिए स्वयं सहायता का एक प्रयास है। इसका संगठन सुदृढ़ व्यापारिक सिद्धान्तों के अनुसार व्यापार का संचालन करने के लिए किया जाता है। स्वतंत्र रूप से और एक दूसरे की प्रतिस्पर्द्धा में बेचने के स्थान पर सहकारी कम्पनियों द्वारा किसान

अपनी विक्रय-शक्ति को संगठित करते हैं, अपनी सौदागिरी की शक्ति में सुधार करते हैं तथा अपने साधनों को इक्ट्ठा करते हैं।

हमारे देश में सहकारी विपणन का आरम्भ 1912 में 1904 के सहकारिता अधिनियम को संशोधित करके किया गया, क्योंकि 1904 का सहकार समिति अधिनियम केवल साख तक ही सीमित था। केन्द्री बैंकिग जाँच समिति ने 1930 में अपना यह विचार व्यक्त किया कि- "साख सहकारतिा पर अभी बल जारी है और इसे स्वीकार नहीं किया गया कि ग्रामीण साख से संगठित विपणन का प्रश्न अधिक राष्ट्रीय महत्व का है। रैयत की साख आवश्यकताओं की पूर्ति करना महत्वपूर्ण है, लेकिन वह इतना महत्वपूर्ण नहीं है जितना उस बीमारी का उपचार करना जिससे ऋणग्रस्तता बढ़ती हैं।"

भारत में 1912 के सहकारतिा अधिनियम को विपणन समितियों के विकास के लिए ही संशोधित किया गया था। सबसे पहली विपणन समिति की स्थापना अपने देश में 1913 में कुम्बाकोनम कृषि समिति के नाम से हुई यह समिति अपने सदस्यों को बीज, खाद तथा यंत्रों की पूर्ति करती थी तथा उनकी उपज का विपणन करती थी। इसके पश्चात् कई सहकारी विपणन समितियाँ विभिन्न स्थानों पर चालू की गयीं, जैसे- 1918 में कर्नाटक में रुई विक्रय सोसाइटी, 1930 में दक्षिण गुजरात में सहकार रुई विपणन संघ, 1930-31 में उत्तर प्रदेश में घी और गन्ना सोसाइटी आदि। अनुभव और व्यापारिक ज्ञान के आभाव तथा दोषपूर्ण संगठन के कारण बहुत सी समितियाँ कुछ समय बाद समाप्त हो गयीं, लेकिन इनसे अनुकूल प्रभावित होने वाला वर्ग इसे किसी न किसी रूप में चलाता रहा।

सहकारी विपणन समितियों के विकास के लिये काफी बड़ा क्षेत्र

उपलब्ध है। सर्वप्रथम, उच्चतर खेती (Better farming) वित्त और विपणन के समायोजन की आवश्यकता है। आज यह प्रयास किया जा रहा कि ऐसी समितियां कायम की जाएं जो इन तीनों सेवाओं को एक साथ उपलबध कराएं।

दूसरे, विपणन समितियों को कृषि वस्तुओं के विधायन-कार्य को भी करना चाहिए। बहुत-सी वस्तुओं का यदि विक्रय से पहले विधायन कर लिया जाए, तो उनको अच्छी कीमतों पर बेचना आसान हो जाता है। रूई से बिनौले निकाल कर यदि दबा लिया जाए, तिलहनों ये यदि तेल निकाल कर बेचा जाए, पटसन का विधायन कर यदि उसे गाँठों में बांध लिया जाए आदि, तो इससे विपणन कार्य सुविधाजनक हो जाता है।

तीसरे, सहकारी विपणन समितियां अपभोक्ताओं को प्रत्यक्ष रूप में कृषि-उत्पादन बेच सकती हैं (जहां कहीं भी यह सम्भव हो) और इस प्रकार ये विचौलियों और उनको दिए जाने वाले कमीशन से मुक्त हो सकती है।

चौथे, सहकारी विपणन समितियों को अपनी वस्तुओं के वर्गीकरण (Grading) के लिए मजबूर करना चाहिए। वर्गीकरण से न केवल समितियों को अपनी उपज के लिए अच्छी कीमतें प्राप्त करने में सहायता मिलेगी बल्कि इनके द्वारा सदस्यों को अपने उत्पादन की किस्म उन्नत करने में भी सहायता मिल सकती है।

पांचवे, सहकारी विपणन समितियों को ग्रामीण क्षेत्रों तथा मण्डियों में अपने गोदाम और भाण्डागार कायम करने के लिए भी सहायता देनी चाहिए। यह सरकार द्वारा अनुदान और अर्थसहाय्य (Grants and subsidies) देकर भी किया जा सकता है या स्टेट बैंक या रिजर्व बैंक द्वारा सस्ती वित्त-व्यवस्था द्वारा भी हो सकता है।

छठे, सहकारी विपणन समितियों का कार्य क्षेत्र बढ़ाकर इनमें बहुत से ग्राम (यदि हो सके तो एक पूरी तहसील) शामिल कर लेने चाहिएं ताकि ये किसानों के माल का अच्छी प्रकार क्रय-विक्रय कर सकें। इस प्रकार समिति अपने प्रबन्ध कार्य के लिए योग्य व्यक्तियों को भी लगा सकती है।

सातवें, सहकारी विपणन समितियों के लिए कृषि आदानों अर्थात् उर्वरकों, बीजों, कृषि-मशीनरी और औजार, कीटनाशकों आदि के क्रय-विक्रय का बहुत बड़ा क्षेत्र उपलब्ध है। देश में कुल उर्वरक के वितरण का लगभग 47 प्रतिशत सहकारी विपणन समितियों द्वारा बेचा जाता है।

अन्तिम, सरकार को जब भी सम्भव एवं अनिवार्य हो, सहकारी विपणन समितियों का प्रयोग करना चाहिए। उदाहरणार्थ, सरकार ने पहले ही खाद्यान्नों में राजकीय व्यापार (State trading) चालू कर दिया है। राजकीय व्यापार निगम (state trading corporation) सरकारी विपणन समितियों से सीधे ही खाद्यान्न खरीद सकता है और व्यापार के अन्य मार्गों की उपेक्षा कर सकता है। इससे भी विपणन समितियों की स्थापना को प्रोत्साहन मिलेगा।

भारत सरकार और रिजर्व बैंक के सक्रिय प्रोत्साहन के आध ीन सहकारी विपणन ने महाराष्ट्र, आन्ध्र प्रदेश, तमिलनाडु, उत्तर प्रदेश और बिहार में भारी प्रगति की है। महाराष्ट्र औश्र गुजरात की रूई विक्रय समितियाँ अपने सदस्यों के लिए रूई की धुनाई करती हैं और इस प्रकार उन्हें काफी लाभ पहुँचाती हैं। उत्तर प्रदेश और बिहार की गन्ना विपणन समितियाँ अपने सदस्यों के हितों की, चीनी कारखानों के विरूद्ध, रक्षा करती हैं और गन्ने की गुणवत्ता को उन्नत करने में सहायता करती हैं। वे धन राशि अग्रिम (Advance) के रूप में देती हैं और ग्रामों में

कल्याणकारी क्रियाएं भी चलाती हैं। इसके अतिरिक्त वे कारखानों को गन्ना उपलब्ध कराती हैं और बीजों तथा उर्वरकों के क्रय के लिए वित्त उपलब्ध कराती हैं। महाराष्ट्र में ऐसी समितियां हैं जो तम्बाकू, फलों, सब्जियों आदि के विक्रय में विशेषज्ञता प्राप्त कर चुकी हैं। वे सदस्यों को उपज कमीशन के आधार पर बेचती हैं, परन्तु कुछ परिस्थितियों में उपज का विधायन करती हैं और खादों और बीजों का संभरण करती हैं। अखिल भारतीय ग्रामीण साख सर्वेक्षण समिति की सिफारिशों के अधीन सहकारी विपणन और सहकारी उधार के बीच सम्बन्ध स्थापित करने का प्रयास किया गया। चौथी योजना की पूर्वसंध्या पर लगभग 66 प्रतिशत कृषि उधार समितियों को विपणन समितियों से सम्बद्ध किया गया। शेष 34 प्रतिशत उधार समितियों को भी बाद में विपणन समितियों के साथ जोड़ दिया गया।

सहकारी विपणन तन्त्र में 6,000 से अधिक प्राथमिक विपणन समितियाँ कार्य कर रही थीं जिनमें से 3,500 विशेष वस्तु विपणन समितियाँ थीं। जिला स्तर पर 160 केन्द्रीय विपणन समितियाँ थीं। राज्यीय स्तर पर 29 शीर्ष समितियाँ (Apex Societies) और विपणन फैडरेशन (Marketing federations) थे। अखिल भारतीय स्तर पर राष्ट्रीय कृषि सहकारी विपणन संघ (National Agricultural Co-operative Marketing Federation- NAFED) कार्य कर रहा है। सहकारी विपणन के अतिरिक्त, सहकारी विधायन (Co-oprative processing) भी काफी प्रगति कर रहा है। सहकारी विपणन समितियों ने 1972-73 में 920 करोड़ रुपए की कृषि उपज का क्रय-विक्रय किया परन्तु इसकी मात्रा बढ़कर 1993-94 में 7,500 करोड़ रुपए हो गई। पंजाब, महाराष्ट्र, उत्तर प्रदेश और गुजीरात मिलकर सहकारी समितियों द्वारा क्रय-विक्रय की गई कुल उपज के 75

प्रतिशत के लिए जिम्मेदार हैं। सहकारी समितियों द्वारा बेची गई कुल कृषि–उपज में खाद्यान्नों का भाग 50 प्रतिशत है। सहकारी समितियों को रूई और पटसन की वसूली में रूई एवं पटसन निगमों की ओर से अधिक कार्यभाग दिया जा रहा है। सहकारी समितियों ने उर्वरकों और अन्य कृषि आदानों, उन्नत बीजों, कृषि मशीनरी एवं कीटनाशकों के वितरण में महत्त्वपूर्ण वृद्धि रिकार्ड की है।

उर्वरकों का विपणन भारत के छः लाख गाँवों तक है जो 2001 के सेन्सस, जनगणना रिपोर्ट के अनुसार भारत के कुल जनसंख्या का लगभग 65.78 प्रतिशत है। यह विपणन शहरी विपणन से पूर्णतः अलग है या शहरी लोगों का विपणन जो कुल जनसंख्या का 25.72 प्रतिशत है तथा जिन्हें उर्वरकों से प्रत्यक्ष तौर पर कुछ लेना–देना नहीं है। भारत में उर्वरक विपणन का तरीका बनाई गई नितियों से प्रभावित होता है साथ ही जो किसानों के आसानी से पहुँच में हो, तथा प्रर्याप्त मात्रा में उचित समय पर प्राप्त हो सके। ऐसा नहीं है कि उर्वरक विपणन को हमेशा एक नई आर्थिक एवं वाणिज्यिक अध्ययन की आवश्यकता है, बल्कि वास्तव में इसके विशेष स्तर जैसे एक उपयोगी वस्तु, उर्वरकों का विपणन संस्थाओं के उन्हीं सिद्धान्तों पर आधारित है जैसे अन्य दूसरी वस्तुओं का आदान–प्रदान होता है।

वर्तमान समय में सहकारी और संस्थागत एजेन्सियों की कुल संख्या 72,000 हैं जो पूरे देश के फुटकर बिक्री केन्द्र के रूप में फैले हुये हैं। सभी प्राइमरी एग्रीकल्चरल सोसायटीज का केवल 50 प्रतिशत ही उर्वरक विपणन में लगे हैं।

समिति ने वर्ष 2000–01 के दौरान 35.34 लाख टन यूरिया और 17.03 लाख टन एनपीके/डीएपी का उत्पादन करके कुल 52.37

लाख टन उर्वरकों का उत्पादन किया। इस अवधि के दौरान नाइट्रोजन के मामले में 100 प्रतिशत और फास्फेट के मामले में 118 प्रतिशत का क्षमता उपयोग किया गया। कलोल इकाई जिसमें वर्ष 1975 में उत्पादन आरंभ हुआ था, में अमोनिया, यूरिया और ड्राई-आइस का उत्पादन करने के संयंत्र हैं । इस इकाई ने वर्ष 2001-02 में 5.50 लाख टन यूरिया का सर्वाधिक रिकार्ड उत्पादन किया, कलोल विस्तार परियोजना को 2 अगस्त, 1988 को राष्ट्र को समर्पित किया गया। इस वर्ष के दौरान कलोल इकाई ने 1605 टन द्रव कार्बन-डाइऑक्साइड का भी उत्पादन किया।

फूलपुर इकाई जिसमें वर्ष 1981 में वाणिज्यिक उत्पादन आरंभ हुआ था, ने इस वर्ष 21.65 लाख टन का सर्वाधिक उत्पादन करके एक नया रिकार्ड बनाया। इसमें फूलपुर- ।। जिसमें दिसम्बर, 1997 में उत्पादन आरंभ हुआ था, का 8.57 लाख टन का उत्पादन भी शामिल है। फूलपुर-।। से उत्पादन प्रारम्भ होने के पश्चात् फूलपुर इकाई की वार्षिक उत्पादन क्षमता 4.95 लाख टन से बढ़कर 12.21 लाख टन यूरिया हो गई है। यह विश्व में सबसे बड़ा अमोनिया यूरिया कम्प्लैक्स है, जिसमें फीड स्टाक के रूप में नैपथा का इस्तेमाल किया जाता है। फूलपुर इकाई को वर्ष 1997-98 के दौरान सर्वश्रेष्ठ पर्यावरण संरक्षण पुरस्कार प्रदान किया गया। आंवला स्थित अमोनिया यूरिया कम्प्लैक्स 1988 में चालू किया गया था। तब इसकी संस्थापित उत्पादन क्षमता 7.26 लाख टन यूरिया की थी। वर्ष 1996 में इसकी क्षमता को दोगुना कर दिया गया और तबसे इसमें 7.26 लाख टन यूरिया का अतिरिक्त उत्पादन आरंभ हो गया। आंवला-।। मई, 1997 में तत्कालीन प्रधानमंत्री, श्री इंद्र कुमार गुजराल द्वारा राष्ट्र को समर्पित किया गया।

आंवला संयंत्र ने वर्ष 1999-2000 में 24.02 लाख टन यूरिया का उत्पादन किया, जिसमें आंवला-।। द्वारा उत्पादित 8.44 लाख टन यूरिया भी शामिल है। इस इकाई ने वर्ष 1998-99 में 5.932 कैल प्रति मी. टन की वार्षिक न्यूनतम विशिष्ट ऊर्जा खपत का भी रिकार्ड बनाया।

कांडला इकाई भी किसी इकाई से पीछे नहीं रही। इस इकाई ने वर्ष 2001-02 में एनपीके/डीएपी का 20.60 लाख टन का सर्वाधिक वार्षिक उत्पादन किया, जो कि लगभग 7.93 लाख टन P_2O_5 के बराबर बैठता है। इकाई की इस शानदार सफलता के परिणामस्वरूप इस इकाई को एफ ए आई द्वारा सर्वश्रेष्ठ कार्य निष्पादन का पुरस्कार प्रदान किया गया।

इफको द्वारा दिसम्बर, 96 से दिसम्बर, 97 के दौरान तीन बड़ी उर्वरक परियोजनाओं को स्थापित करना भी अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर एक रिकार्ड है।

उर्वरकों विशेष रूप से यूरिया और डी ए पी की खपत में कमी के परिणाम स्वरूप वर्ष 2000-01 के दौरान देश में एन पी के उर्वरक के उपयोग के अनुपात में असंतुलन और बढ़ गया। उर्वरकों की समग्र खपत में गिरावट के बावजूद इफको का बिक्री कारोबर बढ़ा और वर्ष 2000-01 के दौरान इफको ने 55.10 लाख टन उर्वरकों की अब तक की सर्वाधिक बिक्री की।

द्वितीय अध्याय

उर्वरक उद्योग
Fertiliser Industry

हमारे देश की आजादी के बाद खाद्यान्न उत्पादन के क्षेत्र में आत्मनिर्भरता की क्षमता की प्राप्ति सबसे महत्वपूर्ण उपलब्धि है। इस अपलब्धि का कारण उर्वरक उद्योग का तेजी से विकास है। विगत 10 वर्षो से उर्वरक उद्योग का विकास 4 प्रतिशत की दर से हो रहा है। जो सकल घरेलू उत्पाद का एक महत्वपूर्ण हिस्सा बन गया है।

भारत में उर्वरक उद्योग के महत्व एवं विकास को तीन प्रमुख भागों में बाँटा जा सकता है जो नीचे दिया गया हैः

1. हरित क्रान्ति के पहले की अवधि (Post Green Revolution Period)

इस समय का वर्णन 1952-53 के युग के रूप में होता है जहाँ खाद्यान्न उत्पादन की वृद्धि का विकास हुआ जिसका श्रेय सिंचाई की सुविधाओं में विकास माना गया। इस चरण में देश की कुल जनसंख्या का लगभग 80 प्रतिशत भाग खेती में प्रत्यक्ष या परोक्ष रूप में लगी रहती थी। इस अवधि में उर्वरक जो उत्पादित किये जाते थे वे सुपर फास्फेट और अमोनियम सल्फेट थे। सिंचाई की असुविधा कृषि को धक्का देती थी।

2. हरित क्रान्ति की अवधि (Green Revolution Period)

इस अवधि में सरकार ने खाधान्न उत्पादन के क्षेत्र में देश को आत्म निर्भर बनाने के लिए प्रोग्राम्स बनाये। यह 1959-60 के मध्य का समय था। यह योजिना उच्च पैदावार देने वाली किस्मों की शोध करना तथा इसकी सफलता हेतु फॉस्फोरस नाइट्रोजन तथा पोटैशियम का प्रयोग

कराना था। इस चरण में उर्वरक उद्योग एक बृह्द रोल करने को प्रयासरत रहा और इस प्रकार हमारे अर्थव्यवस्था का एक बहुत महत्वपूर्ण एवं अन्तरनिहित भाग बन गया। इसी अवधि में उर्वरक उद्योग की नींव भी रखीगयी। इफ्को की संरचना का विचार भी 1965 में ही कार्य एवं मूर्तरूप ले सका। इस अवधि में मुख्य उर्वरक उत्पाद के रूप में अमोनियम फास्फेट, कैल्शियम नाइट्रेट और यूरिया हैं।

3. हरित क्रान्ति अवधि के बाद का समय

(After Green Revolution Period)

भारत की आबादी के साथ विश्व की जनसंख्या बहुत ही खतरनाक एवं तीव्र गति से बढ़ रही है, भारत में सर्वत्र उर्वरक कम्पनियों नेअपने उत्पादन क्षमता में तीव्रगामी वृद्धि करने के लिए कार्यरत हो गयी ताकि अनेकों महीनों तक उर्वरकों की आपूर्ति ठीक से होती रहे। भारत में प्रतिवर्ष उर्वरक की मांग 18 मिलियन टन प्रतिवर्ष बढ़ती है- (फार्टिलाइजर एसोसियेशन आफ इण्डिया के अनुसार)

जनसंख्या वृद्धि को देखते हुए भारत में खाद्यान्न की आवश्यकता का अनुमान लगाया जा सकता है। इस बढ़ती हुई जनसंख्या की खाद्यान्न आपूर्ति कृषि के उत्पादन में वृद्धि करके पूरी की जा सकती है कृषि का उत्पादन आधुनिक कृषि निवेशों की सहक्रिया द्वारा ही संभव है जिसमें उर्वरक एक महत्वपूर्ण निवेश या आदान है। बिना रासायनिक उर्वरकों के अन्य कृषि आदानों यथा सुधरे हुए बीज, सिंचाई एवं तृण नाशकों का प्रयोग प्रभावहीन ही रहता है। अनुमान लगाया गया है कि कृषि उत्पादन में वृद्धि का लगभग 70 प्रतिशत भाग उर्वरक का अधिक उपभोग करने के कारण होता है। इसके महत्व की पुष्टि इस तथ्य से होती है कि जहाँ

(प्रदर्शन फार्मो में) गेहूँ की प्रति हेक्टेयर औसत उपज 38 क्विंटल है जबकि राष्ट्रीय औसत उपज मात्र 14 क्विंटल प्रति हेक्टेयर ही है। आज हम कृषि के परम्परावादी ढाँचे से हटकर आधुनिक प्रविधियों की ओर अग्रसर हो रहे हैं, इसलिए नवीनतम खोजों का प्रयोग किया जाना चाहिए।

देश में योजना बद्ध विकास के चार दशकों में उर्वरकों के उत्पादन में काफी बढ़ोत्तरी हुई है। अब भारत की गिनती विश्व में नाइट्रोजन युक्त उर्वरकों का उत्पादन करने वाले तीसरे सबसे महत्वपूर्ण देश के रूप में होतीहै। देश में 63 बड़ी उर्वरक इकाईयाँ हैं, जिनमें नाइट्रोजन और फॉस्फेट युक्त उर्वरकों के साथ-साथ कई अन्य उर्वरकों का भी उत्पादन हो रहा है। इनमें 38 इकाईयाँ यूरिया का उत्पादन करती हैं। जबकी नौ इकाईयों में उप-उत्पाद के रूप में अमोनियम सल्फेट प्राप्त होता है। इसके अलावा, अन्य उर्वरक इकाइयां सिंगल सुपर फॉस्फेट का उत्पादन कर रही है।

यद्यपि हजारों वर्ष पूर्व किसानों को यह पता था कि खादों, अस्थियों एवं राखों के उपयोग से भूमि की उर्वरता में वृद्धि की जा सकती हैं, परन्तु यह उन्नीसवीं सदी में वैज्ञानिकों को ज्ञात हो पाया कि भूमि की उर्वरता को बनाये रखने में नाइट्रोजन, फॉस्फोरस एवं पोटैशियम (पोटाश) जैसे तीन तत्वों की प्रमुख भूमिका होती है। इनमें से नाइट्रोजन को उर्वरकों के रूप में दो प्रकार से निर्मित किया जा सकता है। प्रथम विधि ा के अन्तर्गत इसे यूरिया में परिणित कर दिया जाता है। जिसमें नाट्रोजन का अंश 46 प्रतिशत पाया जाता है। परन्तु संयुक्त राज्य अमेरिका में इसे अमोनिया गैस के रूप में प्रयोग किया जाता है। नाइट्रोजन की मात्रा 82 प्रतिशत पायी जाती है। इन दोनों ही विधियों में नाइट्रोजन को हाइड्रोजन के साथ संयोजित किया जाता है। नाइट्रोजन उर्वरक के निर्माण की सबसे

सस्ती और आसान विधि प्राकृतिक गैस एवं खनिज तेल उत्पादों पर आधारित है जो हाइड्रोजन के प्रमुख स्रोत हैं। यही कारण की इन पदार्थो की किमत में वृद्धि के कारण विश्व में नाइट्रोजन उर्वरक भी महँगा होता गया है।

यद्यपि नाइट्रोजन एक सर्वव्यापी पदार्थ हैं परन्तु विश्व में फॉस्फेट और पोटाश के भण्डार का वितरण असंयत है। विश्व के फॉस्फेट और पोटाश के भण्डार का वितरण असंयत है। विश्व के फॉस्फेट का दो–तिहाई भण्डार केवल दो देशों मोरक्को और संयुक्त राज्य अमेरिका में पाया जाता है। इसी प्रकार पोटाश के भण्डार मुख्यतः चार देशों में कनाडा, पूर्व सोवियत संघ, जर्मनी एवं संयुक्त राज्य अमेरिका में पाये जाते हैं। भारत में पंजाब और बिहार में पोटाश पाया जाता है। इसलिये विकासशील देशों को कृषि उत्पादन में वृद्धि हेतु इसे भारी कीमत पर आयात करना पड़ता है तथा किसानों को कम कीमत पर सुलभ बनाने के लिए सरकारी अर्थ सहायता की आवश्यकता पड़ती है।

भारत में हरित क्रान्ति को सफल बनाने में उर्वरकों का महत्वपूर्ण योगदान रहा है। सामान्य तौर पर भारत की मिट्टियों में नाइट्रोजन और फॉसफोरस की कमी पायी जाती है। मोटे तौर पर देश के उर्वरक उद्योग ने पिछले दशक के दौरान तीव्र प्रगति की है। उदाहरणार्थ, देश में वर्ष 1960–61 में केवल 980,000 मीट्रिक टन नाइट्रोजन उर्वरकों का उत्पादन होता था जो 1980–81 तक बढ़कर 21.64 लाख मीट्रिक टन, 1991–92 तक 73.5 लाख मीट्रिक टन और 1995–96 तक 87.77 लाख मीट्रिक टन पहुँच गया। इसी बीच फास्फेट उर्वरक का उत्पादन 52000 मीट्रिक से बढ़कर वर्ष 1980–81 में 8.41 लाख मीट्रिक टन,1990–91 में 20.51 लाख मीट्रिक टन 1995–96 में 20.58

लाख मीट्रिक टन पहुँच गया।

देश में कुल 139 उर्वरक कम्पनियाँ हैं जिनम 35 सार्वजनिक, 99 निजी एवं 5 सहकारी क्षेत्रों में हैं। इसके अलावा 33 रासायनिक इकाइयाँ (23 सार्वजनिक क्षेत्र, 6 संयुक्त क्षेत्र एवं 4 सहकारी क्षेत्र) हैं।

भारत में प्रति हेक्टेयर उर्वरक उपभोग की मात्रा जहाँ 1950-51 में मात्र आधा कि0ग्रा0 थी वह वर्ष 1987-88 में बढ़कर 13.4 कि0ग्रा0 पहुँच गयी। किन्तु अभी भी यह विकसित देशों की तुलना में बहुत कम है।

भारत में उर्वरकों का उत्पादन, आयात एवं उपभोग (हजार मीट्रिक टन)

कुल उर्वरक	1960-61	1970-71	1980-81	1990-91	1995-96	1997-98
उत्पादन	150	1059	3005	9044	11335	13062
आयात	419	629	2759	2758	4008	3246
उपभोग	292	2177	5516	12567	13877	16454

भारत 1952-53 में अपने उर्वरकों के आन्तरिक उत्पादन का 45.5 प्रतिशत भाग आयात करता था। वर्ष 1987-88 में यह मात्रा घटकर 23 प्रतिशतरह गयी। वर्ष 1991-92 में देश में उर्वरकों का कुल उत्पादन 10 मिलियन मीट्रिक टन था। जबकि कुल उपभोग 13.76 मिलियन मीट्रिक टन था। अतः देश को 27.46 लाख टन उर्वरकों का आयात विदेशों से करना पड़ा। उर्वरकों के कुल संभरण में आयात का प्रतिशत अंशदान 20 प्रतिशत है। इससे देश में उर्वरकों के बढ़ते उत्पादन की ओर संकेत मिलता है।

नाइट्रोजन की उत्पादन क्षमता वर्ष 1951-52 में महज 85 हजार टन से बढ़कर 31 मार्च 1998 को 104.98 लाख टन और

फॉसफेट युक्त उर्वरक इसी अवधि के दौरान 63 हजार टन से बढ़कर P_2O_5 के 29.5 लाख टन हो गयी। 1951-52 नाईट्रोजन के 16000 टन तथा P_2O_5 के 11000 टन का अत्यल्प उत्पादन ही होता था जबकि 1997-98 के दौरान देश ने नाईट्रोजन के 106.86 लाख टन तथा P_2O_5 के 29.76 लाख टन का उत्पादन किया। पिछले वर्षो में उर्वरक उत्पादन की घेरलू क्षमता और उत्पादन में भारी बढ़ोत्तरी के बावजूद भी इनका आयात करना पड़ा हैं।

वर्ष 1997-98 के दौरान इफको के कलोल संयंत्र का पुनः नवीनीकरण हुआ और यूरिया उत्पादन की इसकी क्षमता बढ़कर 1.5 लाख टन हो गई। इंडियन फारमर्स फर्टिलाइजर कोआपरेटिव (इफको) के प्रतिवर्ष 7.26 लाख टन यूरिया के उत्पादन क्षमता वाले नेफ्था आधारित फूलपुर विस्तार परियोजना ने 22 दिसम्बर, 1997 से व्यवसायिक स्तर पर उत्पादन प्रारंभ कर दिया है। मद्रास फर्टिलाइजर लिमिटेड (एम.एम.लाल) के चेन्नई मनाली स्थित विस्तार परियोजना ने 1 जनवरी 1998 से व्यावसायिक स्तर पर उत्पादन प्रारंभ कर दिया। यहाँ प्रतिवर्ष 2.42 लाख टन यूरिया और 8.4 लाख टन एन.पी. के. उर्वरक उत्पादन की क्षमता है। नागार्जुन फर्टिलाइजर एण्ड केमिकल लिमिटेड (एन.एफ.सी. आई) के गैस आधारित काकीनाडा संयंत्र की क्षमता दुगुनी करने के लिए एक विस्तार परियोजना ने प्रतिवर्ष 4.95 लाख टन यूरिया उत्पादन क्षमता और 2.28 लाख टन नाइट्रोजन उत्पादन क्षमता के साथ 19 मार्च 1998 से व्यावसायिक स्तर पर उत्पादन प्रारंभ किया।

वर्तमान में सिर्फ यूरिया वैधानिक मूल्य नियंत्रण के अंतर्गत आता है, जो एक ऐसा नाइट्रोजन है जिसकी खपत देश में उर्वरकों की कुल खपत के करीब 60 प्रतिशत के बराबर है। 21 फरवरी 1997 से उर्वरकों

की कीमत में लागू 10 प्रतिशत की बढोत्तरी के बाद यूरिया की कीमत स्थानीय करों को छोड़कर 3.360 रूपये प्रतिटन निर्धारत की गई है। इस बढ़ोत्तरी के बावजूद भारत में किसानों को जिस कीमत पर यूरिया उर्वरक उपलब्ध कराया जाता हैं, वह इस क्षेत्र में सबसे कम है और किसानों को आसानी से यूरिया उपलब्ध कराने के लिए इसकी कीमतों में काफी सब्सिडी भी दी जा रही है।

वर्ष 1996-97 के दौरान नियंत्रित मूल्य वाले उर्वरकों के लिए सरकार को 7.426 करोड़ रूपये (घरेलू उर्वरकों के लिए 6.600 करोड़ रूपये तथा अयातित उर्वरकों के लिए 8.000 करोड़ रूपये) की सब्सिडी का बोझ उठाना पड़ा। नियंत्रित मूल्य वाले उर्वरकों पर सब्सिडी के अलावा पौध-पोषकों के संतुलित उपभोग को प्रोत्साहित करने के लिए सरकार नियंत्रण मुक्त उर्वरकों की बिक्री पर विशेष रियायत देती रही है। इस योजना के तहत देश में उत्पादित डाई अमोनियम फास्फेट पर विशेष रियायत की राशि को 6 जुलाई 1996 से एक हजार रूपये प्रतिटन से बढ़ाकर तीन हजार रूपये प्रतिटन कर दी गई तथा आयातित क्यूरेट पोटाश पर यह रियायत एक हजार रूपये प्रतिटन से बढ़ाकर 1.500 प्रतिटन कर दी गई। काप्लेक्स उर्वरकों पर विशेष रियायत में भी अनुपातिक रूप से वृद्धि की गई है, जबकि देश में उत्पादित सिंगल सुपर फास्फेट पर इस विशेष रियायत को 340 रूपये प्रतिटन से बढ़कार 500 रूपये प्रतिटन कर दिया गया है। आयतित डाई अमोनियम फॉस्फेट पर 1.500 रूपये प्रतिटन की दर से रियायत शुरू की गयी है। यूरिया के मूल्य में 21 फरवरी 1997 से लागु 10 प्रतिशत की बढोत्तरी के साथ अनुक्रम मे रियायत की राशि को 1 अप्रैल 1997 में उत्पादित डाई अमोनिया फॉस्फेट पर तीन हजार रूपये प्रतिटन से बढ़ाकर 3.567 रूपये प्रतिटन तथा अयातित डाई

अमोनियम फाँस्फेट पर 1.500 रूपये प्रतिटन से बढ़ाकर 2250 रूपये प्रति टन किये जाने का भी फैसला किया गया । क्यूरेट पोटाश पर 1500 रूपये प्रति टन से बढाकर 2000 रूपये प्रतिटन तथा सिगल सुपर फाँस्फेट पर 500 रूपये की रियायत को बढ़ाकर 600 रूपये प्रतिटन कर दिया गया। देश में उत्पादित कप्लेक्स उर्वरकों पर दी जाने वाली रियायतों में भी इसी अनुपात में बढ़ोत्तरी की गई। इन उपायों से उर्वरको पोशकों के उत्पादन और उपयोग पर सकारात्मक प्रभा पड़ास है।

प्रमुख पौध-पोषकों के प्रति किसानों में आशाजनक रूप उत्पन्न करने के लिए ही ये उपाय आंकलित किए गए हैं। घरेलू उद्योगों को उत्पादन लागत में कमी लाने में सहायता देने तथा उन्हें आयातित उर्वरकों की कीमतों की तुलना में अपने उत्पादों को प्रतिस्पर्धा में टिके रहने योग्य बनाने के लिए फाँस्फेट युक्त उर्वरकों पर दी जाने वाली विशेष रियायत घरेलू उत्पादों तक सीमित कर दी गई है। फास्फोरिक अम्ल के आयात पर लगने वाला सीमा शुल्क सिंतम्बर 1992 से समाप्त कर दिया गया है। फाँस्फोरिक अम्ल डाई आमोनियम फॉस्फेट के उत्पादन में काम आने वाला प्रमुख मध्यवर्ती यौगिक है। देश में उपलब्ध रॉंक फाँस्फेट और अयरन पाइराइट का इस्तेमाल करके आयात प्रतिस्थापन करने वालों को भी प्रोत्साहन दिए जा रहे हैं। देश में उपलब्ध रॉंक फाँस्फेट और आयरन पाइराइट का इस्तेमाल करके आयात प्रतिस्थापन करने वालों को भी प्रोत्साहन दिए जा रहे हैं। उर्वरक संयंत्रों की पूँजीगत लागत को हटाने के दीर्घकालीन उपाय के रूप में उर्वरक संयंत्रों की पूंजीगत लागत को हटाने के दीर्घकालीन उपाय के रूप में उर्वरक संयंत्रो की स्थापना तथा मौजूदा संयंत्रों की मरम्मत और आधुनिकीकरण में इस्तेमाल की जाने वाली पूँजीगत वस्तुओं पर आयात शुल्क सितम्बर 1992 से समाप्त कर दिया

गया है। इसके अतिरिक्त सरकार ने नए उर्वरक संयंत्र स्थापित करने और माजूदा संयत्रों के पुनर्निमाण के लिए दीर्घकालीन ऋणों पर व्याज दर में रियायत की एक योजना भी शुरू की है। इसके अन्तर्गत अधिकतम तीन प्रतिशत ब्याज लिया जाता है। पहले यह योजना 31 अगस्त 1992 से लेकर 31 अगस्त 1997 तक की अवधि के लिए थी। अब सरकार इस योजना को 31 अगस्त 1997 के बाद भी जारी रखे हुए है।

सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रम :-

उर्वरक उद्योग में सार्वजनिक क्षेत्र की महत्वपूर्ण भूमिका रही है। भारत में सरकारी स्वामित्व वाले पहले उर्वरक कारखाने की स्थापना 1951 में बिहार के सिंद्री में की गई थी। इसके बाद पंजाब में नागल में एक और कारखाना स्थापित किया गया। महाराष्ट्र में ट्रांबे में एक अन्य उर्वरक संयंत्र की स्थापना के बाद सरकार ने सार्वजनिक क्षेत्र की सभी उर्वरक इकाईयों को एक ही उपक्रम में प्रबंध के अंतर्गत लाने का फैसला किया। इसके तहत जनवरी 1961 में फर्टिलाइजर कार्पोरेशन आफ इण्डिया लिमिटेड का निगम के रूप में गठ्न किया गया। 23, अगस्त 1974 को नेशलन फर्टिलाइजर्स की स्थापना की गई। इसके बाद फर्टिलाइजर कार्पोरेशन आफ इण्डिया तथा नेशनल फर्टिलाइजर्स लिमिटेड का पुनर्गठ्न किया गया और भौगोलिक तथा कुछ अन्य बातों को ध्यान में रखते हुए अप्रैल 1978 से चार अलग-अलग कम्पनियाँ अस्तित्व में आई। इस समय उर्वरक विभाग के प्रशासनिक नियंत्रण में सार्वजनिक क्षेत्र के नौ उर्वरक उपक्रम कार्य कर रहे है। फर्टिलाइजर कार्पोरेशन ऑफ इंडिया की चार इकाईयां सिंदरी (बिहार), गोरखपुर (उत्तर प्रदेश), तलचर (उड़ीसा) और रामगुंडम (आंध्रप्रदेश) में हैं। इनकी कुल वार्षिक संस्थापित क्षमता 5.87 लाख टन

नाइट्रोजन उत्पादन की है। नेशनल फर्टिलाइजर लिमिटेड की इस समय पांच इकाईयां कार्य कर रही है। में हैं नंगल में कैल्सियम अमोनियम नाइट्रेट संयंत्र और नंगल, भटिंडा, पानीपत तथा विजयपुर में यूरिया संयंत्र-विजयपुर विस्तार संयंत्र के तैयार हो जाने से नेशनल फर्टिलाइजर्स लिमिटेड की वार्षिक नाईट्रोजन उत्पादन क्षमता बढ़कर 13.70 लाख टन हो गई है। इस तरह यह कम्पनी देश में नाइट्रोजन युक्त उर्वरकों का उत्पादन करने वाली सबसे बड़ी कम्पनी बन गई है।

राष्ट्रीय केमिकल्स एण्ड फर्टिलाइजर्स लिमिटेड पांच उर्वरक संयंत्रो का संचालन कर रही हैं इनमें से ट्रांबे का संयंत्र अक्टूबर 1965 से लेकर जुलाई 1982 की अवधि के दौरान स्थापित हुआ और थाल स्थित वृहद गैस-आधारित उर्वरक संयंत्र के 1985 में व्यावसायिक तौर पर उत्पादन शुरु किया। नेशनल केमिकल्स एण्ड फर्टिलाइजेर्स लिमिटेड की संस्थापित क्षमता 10 लाख टन नाइट्रोजन तथा 1.20 लाख टन फॉस्फेट के वार्षिक उत्पादन की है।

हिन्दुस्तान फर्टिलाइजर कार्पोरेशन लिमिटेड की पांच इकाईयां उर्वरकों का उत्पादन कर रही है। इनमें से तीन असम के नामरूप में हैं तथा एक-एक पश्चिम बंगार के दुर्गापुर में और बिहार के बरौनी में है। इनकी कुल वार्षिक संस्थापित क्षमता 4.24 लाख टन नाइट्रोजन के उत्पादन की है।

फर्टिलाइजर्स एण्ड केमिकल्स ट्रावनकोर लिमिटेड, उद्योग-मण्डल केरल की तीन इकाईयाँ भी उर्वरकों का उत्पादन कर रही हैं। इनमें से एक उद्योग-मण्डल में दो कोच्चि में हैं। यह कम्पनी उर्वरकों के अलावा रसायनों को भी उत्पादन करती है। अक्टूबर 1990 में कैप्रोलेक्टम संयंत्र के चालू हो जाने से कम्पनी पेट्रो-रसायनों का भी उत्पाद करने लगी है। फर्टिलाइजर्स

एण्ड केमिकल्स ट्रावनकोर लिमिटेड के इंजीनियरी और डिजाइन संगठन द्वारा उर्वरक और रसायन संयंत्रो को डिजाइन, उनकी इंजीनियरी, खरीद तथा उनके निर्माण और उन्हें चालू करने के काम की देखरेख की जा रही है।

मद्रास फर्टिलाइजर्स लिमिटेड संयुक्त उपक्रम है, जिसमें 58.78 प्रतिशत हिस्सा पूँजी भारत सरकार की और 25.44 प्रतिशत हिस्सा पूंजी नेशलन इरानियन आयल कम्पनी की और 15.82 प्रतिशत हिस्सा पूँजी जनता की है। मद्रास फर्टिलाइजर्स लिमिटेड की वार्षिक संस्थापित क्षमता 2.54 लाख टन नाट्रोजन और 1.43 लाख टन फॉस्फेट उत्पादन की है।

पायराइट्स, फॉस्फेट्स एण्ड केमिकल्स लिमिटेड की स्थापना मार्च 1960 में की कई थी। यह कम्पनी इस समय पायराइट खनिज का पता लगाने और बिहार के अमझोर में सिंगर सुपर फॉसफेट के उत्पादन में लगी हुई है। इसके अलावा, यह राजस्थान के सलादीपुरा में पायराइट खनिज की खोज और उत्पादन तथा उत्तर प्रदेश के मसूरी में फॉस्फेट खनिज भण्डारों से रॉक, फॉस्फेट के खनन का कार्य कर रही है।

पारादीप फॉस्फेट लिमिटेड की स्थापना 1981 में की गई थी। इसका उद्देश्य उड़ीसा के पारादीप में फॉस्फेट युक्त उर्वरक के उत्पादन के लिए कारखाने की स्थापना करना था। परियोजना के पहले चरण में 7.20 लाख टन वार्षिक क्षमता के डाई अमोनियम फॉस्फेट तथा अन्य सुविधाओं ने 1986 से कम करना शुरू कर दिया है। दूसरे चरण में सल्फ्यूरिक अम्ल और फोस्फोरिक अम्ल का उत्पादन करने वाले दो संयंत्रो ने भी जून, 1992 से व्यावसायिक उत्पादन प्रारंभ कर दिया है।

प्रोजेक्ट्स एण्ड डेवलपमेंट इण्डिया लिमिटेड, जो पहले फर्टिलाईजर प्लानिंग एण्ड डेवलपमेंट इण्डिया लिमिटेड के नाम से जानी जाती थी,

उर्वरक तथा इससे संबंधित रसायन संयंत्रो के निर्माण तथा उन्हें चालू करने के काम की देखरेख, उनके डिजाइन तैयार करने, इंजीनियरी संबंधी कार्यो और खरीद आदि में लगी हुई है। उत्प्रेरकों के निमार्ण संबंधी जानकारियों को विकसित करने में इस कम्पनी ने भारत में प्रवर्तक की भूमिका निभाई है।

सहकारी क्षेत्र–

तीन नवम्बर 1967 को निगमित इण्डियन फारमर्स फर्टिलाइजर कोआपरेटिव (इफको) तथा 17 अप्रैल 1980 को निगमित कृषक भारती को –आपरेटिव (कृभको) उर्वरक विभाग के प्रशासनिक नियंत्रण में सहकारी क्षेत्र के दो बहु–प्रांतीय उपक्रम हैं। इफको की 6 इकाईया हैं, जो गुजरात में कलोल तथा कॉडला तथा उत्तर प्रदेश में फूलपुर और फूलपुर विस्तार, ऑवला व ऑवला विस्तार में कार्य कर रही है। कृभको का गुजरात के हजारी में गैस–अधारित यूरिया–अमोनिया संयंत्र है, जिसकी क्षमता प्रतिवर्ष 14.52 लाख टन यूरिया के उत्पादन की है। इफको और कृभकों की संयुक्त संस्थापित क्षमता नाईट्रोजन के 22.68 लाख टन तथा फॉस्फेट के 3.09 लाख टन वार्षिक की है।

यद्यिप यह उद्योग देश के सभी भागों में फैला है लेकिन इसका भारी जमाव तमिलनाडु, उत्तरप्रदेश, गुजरात और केरल राज्यों में पाया जाता है। यहाँ पर कुल उत्पादन क्षमता का 60 प्रतिशत भाग पाया जाता है। शेष 40 प्रतिशत उत्पादन क्षमता राजस्थान, बिहार, महाराष्ट्र, असम, पश्चिम बंगाल, गोवा, दिल्ली, मध्यप्रदेश और कर्नाटक राज्यों में पाई जाती है।

वर्तमान में विविध उर्वरकों के निमार्ण में अनेक प्रकार का कच्चा

माल काम में आता है। जिसमें जिप्सम, रॉक फॉस्फेट, कोयला, नेप्था, प्राकृतिक गैस, गन्धक, विविध अम्ल, कोक व ओवन गैस, पाइराइट आदि उल्लेखनीय है।

आज भारत विश्व में नाइट्रोजन खाद बनाने वाले देशों में प्रमुख स्थान रखता है। वर्तमान में देश में 65 से अधिक रासायनिक खाद के कारखाने हैं जो विभिन्न प्रकार की नाइट्रोजन, पोटैशियम, फॉसफेट आदि खादों का निर्माण करते है। इनके अतिरिक्त 79 छोटे कराखाने हैं जो सुपर फॉसफेट बनाते हैं। कृषि प्रधान भारत में 1950 से ही नरिन्तर इस उद्योग का तेजी से विस्तार हुआ है।

सिंदरी में अमोनियम सल्फेट, नाइट्रेट तथा यूरिया बनाने के लिए, नंगल में कैल्शियम अमोनियम नाइट्रेट बनाने के लिए, वाराणसी में (न्यू सेण्ट्रल जूटमिल द्वारा) अमोनियम क्लोराइड बनाने के लिए। 1960 में ьब्ज का प्रथम चरण पूराकिया गया । भारत में यूरिया का उत्पादन पहली बार 1969 में सिंदरी में किया गया।

नत्रजन उर्वरक के मुख्य संयंत्र–

सिंदरी का कारखाना–

झारखण्ड में धनबाद से 24 किमी0 की दूरी पर स्थित सिंदरी में 28 करोड़ रूपये की लागत से 1951 में स्थापित किया गया। यह उस समय एशिया का सबसे बड़ा खाद कारखाना थाा और इसे विश्व में नीवनतम् प्लाण्ट से युक्त एक आधुनिक कारखाना माना जाता था। 16, जनवरी 1952 को इसे फर्टिलाइजर्स एण्ड केमिकल्स लिमिटेड कम्पनी के रूप में परिवर्तित कर दिया गया। यह कारखाना मुख्यतः पाँच भागों में विभक्त हैः पावर प्लाण्ट, गैस प्लाण्ट, अमोनिया प्लाण्ट, सल्फेट प्लाण्ट और

नया बना कोक ओवन प्लाण्ट है। यहाँ खाद बनाने में अर्द्धजल गैस + जिप्सम पद्धति काम में लायी जाती है। यहाँ अमोनिया कार्बोनेट को जिप्सम से मिलाकर अमोनिया सल्फेट बनाते हैं।

सिंदरी में अर्द्ध-जल गैस जिप्सम पद्धति अमोनियम सल्फेट बनाने के लिए प्रयोग में लाई जाती है। इस प्रणाली में पहले अमोनिया नाइट्रोजन और हाइड्रोजन की सिन्थेसिस से बनाई जाती है। इस अमोनिया को फिर अमोनिया कार्बोनेट में कार्बन डाइऑक्साइड के रिएक्शन से परिवर्तित किया जाता है। इसके बाद पीसे हुए जिप्सम को अमोनयिम कार्बोनेट से मिलकर अमोनियम सल्फेट बनाते है।

फर्टीलाइजर्स प्रोजेक्ट कमेटी की सिफारिशों के अनुसार भारत सरकार ने नांगल की उर्वरक फैक्ट्री की क्षमता 80,000 टन अमोनियम नाइट्रेट, 4.0 लाख टन कैलशिम अमोनियम नाइट्रेट एवं भारी पानी (25 टन प्रतिवर्ष) बनाने की है।

राउरकेला फर्टीलाइजर प्रोजेक्ट-राउरकेला में बनाया गया है जहाँ 1.2 लाख टन कैल्शियम अमोनियम नाइट्रेट तैयार किया जाता है। इसकी क्षमता 1.2 लाख टन की है।

नैवेली प्रोजेक्ट तमिलनाडु में बनाया गया है। इसकी वार्षिक क्षमता 70,000 टन सल्फेट और यूरिया खाद बनाने की हैं। यहाँ 17 लाख टन नाइट्रेट बनाया जाता है।

ट्रॉम्बे खाद संयंत्र, जिसकी वार्षिक उत्पादन क्षमता 81 हजार टन नाइट्रोजन की और 35 हजार टन यूरिया के रूप में फॉस्फेट बनाने की है, मुम्बई में वर्मा तेल शोधक कारखाने द्वारा स्थापित किया गया है। इसका उत्पादन 60 हजार टन नाइट्रोजन का है।

एक अन्य खाद संयंत्र असम के नामरूप में स्थापित किया

गया। यहाँ यूरिया और नाइट्रोफॉस्फेट तैयार किया जाता है। इसमें नहर-कटिया क्षेत्र से उपलब्ध गैस का प्रयोग किया जाता है। इसकी उत्पादन क्षमता 45,000 टन की है। तथा उत्पादन 40 हजार टन है। उत्तर-प्रदेश मे गोरखपुर मे 80 हजार टन की क्षमता वाला एक बड़ा खाद संयंत्र स्थापित किया गया है। इसमें पेट्रोलियम नैफ्था का प्रयोग किया जाता है यह बरौनी में स्थापित किए जाने वाले तेल शोधक कारखाने से उपलब्ध की जाती है इसका उत्पादन 72 हजार टन का है।

इस समय देश मे अमोनियम सल्फट बनाने वाली 18 फैक्ट्रीयाँ कार्य कर रही है ये फैक्ट्रियाँ – सिंदरी, दुर्गापुर, वर्नपुर, जमशेदपुर, भिलाई, अलवाये, वंशजोरा, डिगबोई और हनुमानगढ़ में है।

नामरूप, गोरखपुर, दुर्गापुर, कोचीन, चेन्नई, अलवाये, विशाखापट्‌टनम, एन्नौर, वाराणसी, बड़ोदरा, कानपुर, कोटा तथा एन्नोर में नये कारखाने खोले गए है।

मुम्बई खाड़ी मे गैस की खोज ने सरकार को गैस पर आधारित उर्वरक कारखानों की स्थापना करने के लिए प्रोत्साहित किया। इस क्षेत्र से अगली बीस सालों तक पर्याप्त गैस मिलती रहेगी जिससे दस बड़े उर्वरक कारखानों को संचालित किया जा सकता है। सन् 1986 में छः कारखानों के निर्माण का निर्णय किया गया जो गैस से अमोनिया एवं यूरिया का उत्पादन करेंगे। इनके लिए 1,700 किलोमीटर लम्बी पाइप लाइन बिछायी गई। इनमें से एक-एक कारखाना मध्यप्रदेश व राजस्थान तथा शेष चार उत्तर -प्रदेश के अन्तर्गत आते है।

गैस पर आधारित उर्वरक कारखाने

क्र.सं.	स्थल	स्वामित्व
1.	विजयपुर (मध्य प्रदेश)	नेशनल फर्टिलाइजर्स लिमिटेड
2.	आंवला, बरेली (उत्तर-प्रदेश)	इण्डियन फारमर्स फर्टिलाइजर्स कोआपरेटिव लिमिटेड (इफको)
3.	जगदीशपुर, सुल्तानपुर (उ.प्र.)	इण्डो गल्फ फर्टिलाइजर्स एण्ड केमिकल्स कार्पोरेशन लिमिटेड
4.	विलोपागाँव, सवाईमाधोपुर(राज.)	अरावली फर्टिलाइजर्स लिमिटेड
5.	बाबराला, बदायूँ (उत्तर-प्रदेश)	टाटा फर्टिलाइजर्स लिमिटेड
6.	शाहजहाँपुर (उत्तर-प्रदेश)	मैसर्स कैपरो ग्रुप

भारत में मुख्य ईकाइयाँ (Majors Players in India)

1. IFFCO (Kalol, Kandla, Aonla, Phulpur)
2. Rashtriyaa Chemical Acid Fertilizer (Mumbai)
3. Gujrat namoda Fertilizer co. Ltd. (Baaruch)
4. Grjrat State Fertilizer Co. Ltd. (Vadodara)
5. KRIBHCO, (Surat)
6. Zuavari Agro Cchemicals (Birla Group)

गुजरात के मुख्य उर्वरक उद्योग

(Major Plyers in Fertiliser Industry in Gujrat)

1. IFFCO (Kandla)
2. IFFCO (Kalol)
3. GUJRAT NAKMAD FERTILISERD CO. LTD. (Bharuch)
4. GUJRAT STATE FERTILIZER CO. LTD. (Vadodara)

उर्वरक उद्योग का विकास (वार्षिक रिपोर्ट 1998-99 पर आधारित)
(GROWTH OF FERTILIZER INDUSTRY)

<u>रचनात्मक क्षमता :-</u>

वर्तमान समय में देश मे कुल 63 बृहद आकार की उर्वरक इकाइयाँ हैं जिनका नेत्रजन (Nitrogenous) और फॉस्फेट। मिश्रित (Complex) उर्वरक उत्पादन का बृहद क्षेत्र है। इनमे 38 इकाईयाँ यूरिया उत्पादन करती है जबकि 9 इकाइयां अमोनिया सल्फेट बाईप्राडक्ट के रूप में उत्पादन करती है इसके अतिरिक्त लगभग 79 लघु एवं मध्यम स्तर की इकाइयां है जो एकमात्र सुपरफॉस्फेट ही उत्पादन करती है राष्ट्र के कुल उर्वरक उत्पादन क्षमता का 104.98 लाख टन नाइट्रोजन तथा 29.51 लाख टन फॉस्फेट (दिनाक 1.4.98 तक के आकड़े के अनुसार) का उत्पादन है जो आगे चलकर 105.20 लाख टन नाइट्रोजन और 31.70 लाख टन फास्फेट (30.11.98 के आकड़े के अनुसार) का उत्पादन बढ़कर हो गया।

<u>उत्पादन</u> (Production) :-

वर्ष 1997-98 मे नाइट्रोजन उर्वरक का उत्पादन 100.86 लाख टन नाइट्रोजन उर्वरक एव 29.76 लाख टन फॉस्फेट उर्वरक था। वर्ष 1998-99 का उत्पादन लक्ष्य 106.82 लाख टन नाइट्रोजन और 30. 27 लाख टन फॉस्फेट का रखा गया था जो वर्ष 1997-98 की कुल वास्तविक उत्पादन की तुलना मे बढ़तदर के हिसाब से 5.9 प्रतिशत नाइट्रोजन में एवं 1.7 प्रतिशत फॉस्फेट मे बृद्धि दर्शाती है इसके समक्ष नवम्बर 1998 तक 68.45 लाख टन नाइट्रोजन तथा 19.76 लाख टन

फास्फेट का वास्तविक उत्पादन था। नाइट्रोजन और फॉस्फेट दोनों को एक साथ लेने पर यह वृद्धि दर 4.6 प्रतिशत पिछले वर्ष की तुलना में थी।

वर्ष 1998 की खरीफ फसलों के सीजन मे उर्वरकों दोनों नाइट्रोजन एवं फॉस्फेट का उत्पादन लक्ष्य से कम था जिसका निम्नलिखित कारण थे :

(i) 17 से 23 सितम्बर, 1998 तक हजिरा में बाढ़ आने के कारण ONGC द्वारा प्राकृतिक गैस की आपूर्ति कम कर दी गयी थी जिससे HBJ के सभी पाइपलाइन इकाईयां (कृभको हजिरा के साथ) में उत्पादन में कमी आई थीं।

(ii)फर्टिलाइजर कारपोरेशन ऑफ इण्डिया लिमिटेड और हिन्दुस्तान फर्टिलाइजर कॉरपोरेशन लि0 में पावर और इक्वीपमेन्ट कच्चे माल की कमी एवं श्रमिक समस्याओं ने उर्वरक उत्पादन को प्रभावित किया।

(iii) मिश्रित उर्वरकों की उत्पादन में कमी का कारण Murite of Potash के निम्नस्तरीय आयात था जिसकी रबी फसलो के सीजन तक सुधार होने की उम्मीद की गयी है।

<u>उपभोग की क्षमता</u> (CAPACITY UTILISATION)

घरेलू उर्वरक उद्योग ने उपभोग की क्षमता का वह स्तर पा लिया है जिसकी तुलना विश्व के सबसे बड़े स्तरों मे है। वर्ष 1997-98 मे उपभोग की क्षमता पूर्णकालिक ऊँची थी जो 101.5 प्रतिशत नाइट्रोजन तथा 101.7 प्रतिशत फास्फेट की थी। वर्ष 1998-99 के लिए उपभोग की क्षमता का अनुमानित लक्ष्य 99.4 प्रतिशत नाइट्रोजन के लिए तथा 94.7 प्रतिशत फास्फेट के लिए रखा गया था उर्वरक उद्योग के उपभोग क्षमता के विकास की आशा और जयादा से ज्यादा की जा रही है क्योंकि

उत्पादन इकाईयों में परीक्षण किये हुये टेक्नोलॉजी एवं इक्युपमेन्ट से उत्पादन किया जा रहा है। जहाँ तक व्यवहारिक हो सकता है वर्तमान ईकाइयों को आधुनिकतम तकनीक Fuel/Feedstock की Dual सुविधाये मुहैया कराकर उपभोग क्षमता मे सुधार लाने के लिए प्रोत्साहित किया जा रहा है

यूनिट वाइज (Unitwise) उत्पादन का विवरण तथा उपभोग की क्षमता (अनुमानित) वर्ष 1997-98 का विवरण नीचे डायग्राम द्वारा बताया गया है।

विकास की योजना (STRATEGY OF GROWTH)

उर्वरक उद्योग ने उत्पादन बढ़ाने के लिए निम्नलिखित योजना अपनाया है :-

(i) वर्तमान उर्वरक इकाईयो को और अधिक फैलाया जाय/ टूल्स एवं प्लान्ट्स का बढ़िया रख-रखाव किया जाय। अच्छी से अच्छी सुविधायें उपलब्ध कराई जाय।

(ii)नेफ्था आधारित लगाये गये प्रोजेक्ट्स तथा duel fuel/Feed Stock सुविधायें उपलब्ध कराकर प्राकृतिक गैसे की उपलब्धता बराबर बनाये रखा जाय।

(iii) जिन देशों में बन्द पड़े उर्वरक कारखाने तथा सस्ते कच्चे माल के साधन उपलब्ध हों उनके साथ संयुक्त अभियान प्रोजेक्ट लगया जाय।

कार्यान्वित होने वाली योजनाये
(PROJECTS UNDER IMPLEMENTATION)

देश में छः बडी उर्वरक योजनायें (six major fertiliser projects) लागू

होनी हैं जिनका अनुमानित पूँजीलागत Rs. 4122.02 करोड़ है। जब ये योजनाएँ लागू हो जायेगी तब इनकी क्षमता मे अतिरिक्त अभिवृद्धि, 4.75 लाख MTPA यूरिया, 7.90 लाख MTPA of MPK, 23.07 लाख MTPA of DAD तथा 1.00 लाख MTPA of MP उर्वरक में होगी। इन योजनाओं का विवरण नीचे दिया गया है :-

(i) इफको - वर्तमान में अपनी कान्डला (गुजरात) इकाई द्वारा दो अतिरिक्त उतपादन DAP/HPK उर्वरकों की करने की जिम्मेदारी सौंपी है जिनका अतिरिक्त उत्पादन 2.27 लाख MTP of DAP तथा 3.70 लाख MTPA of MPK उर्वरकों का है। जिनका अनुमानित लागत Rs. 212.20 करोड़ है।

(ii) चम्बल फर्टिलाइजर्स एन्ड केमिकल्स लिमिटेड (CFCL) अपनी एक योजना को मूर्तरूप दे रहा है जो अपनी वर्तमान गाडेपन जिला-कोटा (राजस्थान) में स्थापित इकाई की उत्पादन क्षमता में अतिरिक्त वृद्धि करने हेतु किया है जिसकी अतिरिक्त क्षमता 7.75 लाख MTPA of यूरिया जिसकी अनुमानित लागत Rs. 1256 करोड़ है।

(iii) ओसवाल केमिकल्स एन्ड फर्टिलाइजर्स लि० ने एक नयी इकाई DAP/MPK/NP उत्पादन हेतु पारादीप (उड़ीसा) में स्थापित किया जिसका अनुमानित लागत Rs. 1830 करोड़ है जो 15 लाख MTPA of DAP, 3.20 लाख MTPA of NDK तथा 1.00 लाख MTPA of NP उर्वरकों का उत्पादन करेगा

(iv) डक्कन इन्डस्ट्रीज लिमिटेड ने अपनी योजना को मूर्तरूप देने हेतु अपनी इकाई कानपुर (उत्तर-प्रदेश) में स्थापित किया है जिससे उनके इकाई की अतिरिक्त उत्पादन क्षमता की वृद्धि हो। इसकी अतिरिक्त क्षमता 2.00 लाख MTPA of Urea तथा अनुमानित लागत Rs. 636.38 करोड़ है।

इस योजना को चालू होने की अनुमानित तिथि मई 2003 है।

(v) गोदावरी फर्टिलाइजर्स एन्ड केमिकल्स लिमिटेड ने अपनी काकीनारा (आन्ध्र-प्रदेश) स्थित इकाई की क्षमता को बढ़ाने के लिए Rs. 99.13 करोड़ की अनुमानित लागत से अपनी योजना को मूर्तरूप दिया। 2.80 लाख MTPA of DAP की उत्पादन की क्षमता है।

(vi) हिन्द लिवर केमिकल्स लिमिटेड ने अपनी, हल्दीया (प० बंगाल) इकाई में की अतिरिक्त उत्पादन क्षमता की बृद्धि हेतु Rs. 88.31 करोड़ की अनुमानित लागत से स्थापित किया जिसमें अनुमानित अतिरिक्त उत्पादन 3.50 लाख MTPA of DAP तथा 1.00 लाख MTP of NPK का है।

सिंगल सुपर फॉस्फेट (SINGLE SUPER PHOSPHATE)

सिंगल सुपर फॉस्फेट एक सीधा फॉस्फेट उर्वरक है इस समय लगभग 79 मध्यम एव लघु स्तरीय इकाईयाँ, जिनमे 5 पबिलक सेक्टर में हैं तथा जिनकी कुल वार्षिक आधारभूत उत्पादन क्षमता 10.02 लाख M.T. of Phosphate (P_20_5) है, सिंगल सुपर फास्फेट (SSP) के उत्पादन में लगी है। अन्य फास्फेटिक उर्वरकों की तरह SSP को भी 25-8-1992 से नियन्त्रण मुक्त कर दिया गया था वर्ष 1998-99 में SSP की कुल अनुमानित उत्पादन लगभग 4.97 लाख M.T. of Phosphte (P_20_5) nutrient जो वर्ष 1997-98 की कुल उत्पाद 5.07 लाख M.T. की तुलना में कम था।

मिश्रित उत्पाद (PRODUCT MIX)

स्ट्रेट नाइट्रोजनस फर्टिलाइजर्स के उत्पादन के मध्य, देश में यूरिया, अमोनियम सल्फेट, कैल्सियम अमोनियम नाइट्रेट (CAN) और अमोनियम

क्लोराइड की उत्पादन भी हो रहा है। सिर्फ स्ट्रेट फास्फेटिक फर्टिलाइजर ही देश में सिंगल सुपर फास्फेट (SSP) का एकमात्र उत्पाद है। मिश्रित उर्वरकों के उत्पादन के साथ डाई-अमोनियम फास्फेट (DAP), कई अन्य तरह के नाइट्रोफास्फेट्स तथा NPK मिश्रण है। यूरिया और DAP मुख्य प्राकृतिक क्षेत्रों से उत्पादित उर्वरक हैं जिनका लेखा 84.5 प्रतिशत नाइट्रोजन और 42.8 प्रतिशत फास्फेट कुल उत्पादन क्षमता का है।

<u>बायो फर्टिलाइजर्स</u> (**BIO-FERTILIZERS**)

बायो फर्टिलाइजर जीव एवं सूक्ष्म लाभदायक आर्गेनाइजेशन पर आधारित एक व्यवसायिक उत्पाद है तथा इकाई की स्वतः उत्पादित माध्यम से बनाया जाता है। ये रासायनिक उर्वरकों के लिए शुभ है। कीमतों को प्रभावित करने के साथ ही, बायो फर्टिलाइजर्स प्रति मित्रवत है बायोफर्टिलाईजर्स के उत्पाद को प्रोत्साहन देने के लिए, उर्वरक विभाग ने पब्लिक सेक्टर अन्डरटेकिंग्स। सहकारी सस्थाओं को एक मुस्त Rs. 20 लाख की सहायता राशि प्रदान कर रही है जिससे एक बायो उर्वरक इकाई की स्थापना हो चुकी हैं जिसकी उत्पादन क्षमता 100 TP या इससे अधिक की हो।

वर्ष 1997-98 में इस विभाग ने उर्वरक पब्लिक सेक्टर अन्डरटेकिंग सहकारी संस्थाओं को Rs. 38.24 लाख सहायता राशि, अपने प्रशासनिक नियन्त्रण में बायो फर्टिलाईजर इकाई स्थापित करने के लिए दिया है। इस सहायता राशि में से HFC ने Rs. 24.74 लाख तथा MFL ने 13.5 लाख की राशि उपयोग में लगाया है। इन इकाईयों में सिलीगुड़ी, कटक, भोपाल और ग्वालियर HFC की तथा उद्योग इकाई FCT की हैं जिनका कार्यारम्भ करने की अनुमानित वर्ष 1998-99 निश्चित किया गया था।

नियोजन काल में प्रगति (Progerss During Plan Period)

देश में नियोजन प्रक्रिया प्रारम्भ होने के पूर्व इस उद्योग की प्रगति अत्यन्त मन्द रही है। क्योंकि ब्रिटिश शासन काल में कृषि सुधारों की ओर कोई ध्यान नहीं यिा गया था। योजनाओं के अन्तर्गत इस उद्योग की प्रगति निम्नवत है-

प्रथम योजना के प्रारम्भ में नाइट्रोजन उतपादन करने वाले तीन कारखाने थे जिनकी उत्पादन क्षमता सिर्फ 9000 टन थी। इसके अतिरिक्त फास्फेटयुक्त उर्वरक कारखानों की संख्या 12 एवं उत्पादन क्षमता 78,000 टन थी। वर्ष 1955-56 अर्थात प्रथम योजना के अन्त में कुल (N.P.K.) उत्पादन 89,000 टन था जबकि कुल उपभोग 1,30,000 टन था। इस योजना में उर्वरकों का आयात किया गया।

दूसरी योजना में कुल उर्वरकों के उत्पादन में वृद्धि हुई, अर्थात 1960-61 में 1 लाख 66 हजार टन उर्वरकों का उत्पादन हुआ। परन्तु उपभोग 2 लाख 94 हजार टन का था। इस योजना में फरवरी, 1961 में 30 करोड़ रूपये की लागत से नांगला का कारखाना स्थापित किया गया।

तीसरी योजना में ट्राम्बे का उर्वरक कारखाना प्रारम्भ किया गया। इसी योजना के अन्त में हरित क्रान्ति का शुभारम्भ हुआ जिससे उर्वरकों की माँग बढ़ी अतः 1965-66 में 3 लाख 57 हजार टन उर्वरकों का उत्पादन हुआ। इस योजना में इस उद्योग की आधारशिला निर्मित हुई।

चौथी योजना में उर्वरकों के उत्पादन में काफी वृद्धि हुई। वर्ष 1968-69 में उर्वरक का कुल उत्पादन, जो 7 लाख 76 हजार टन था, वह 1973-74 में बढ़कर 13 लाख 74 हजार टन हो गया। इस योजना में भी 12 लाख 42 हजार टन उर्वरको का आयात किया गया।

पाँचवी योजना के अन्त में देश के अन्दर कुल उर्वरकों का उत्पादन 29 लाख 98 हजार टन हुआ। परन्तु इस योजना में भी 19 लाख 94 हजार टन का आयात किया गया। इसी योजना में सहकारिता के आधार पर फूलपुर (इलाहाबाद) में "इफ्को" का कारखाना स्थापित किया गया।

योजनागत उर्वरक का कुल उत्पादन, आयात एवं उपभोग

(लाख टन में)

योजना	उत्पादन	आयात	उपभोग
पहली (1955-56)	0.8	0.6	1.3
दूसरी (1960-61)	1.6	4.2	2.9
तीसरी (1965-66)	3.6	4.1	7.8
तीन वार्षिक(1966-67)	4.5	8.9	11.0
(1967-68)	6.0	14.7	15.4
(1968-69)	7.8	11.9	17.6
चौथी (1973-74)	13.7	12.4	28.4
पाँचवी (1978-79)	29.9	19.9	51.2
छठीं (1984-85)	52.9	36.2	82.1
सातवीं (1989-90)	85.4	31.0	115.7
आठवी (1996-97)	111.5	19.7	-
नौवी (2001-02)	173.0	18.0	-

छठीं योजना में उर्वरक के क्षेत्र में अधिकाधिक ध्यान दिया गया। इस योजना में फूलपुर (इफ्को) कारखाने में उत्पादन प्रारम्भ हो गया। इस

योजना के अन्त में यानी 1984-85 में कुल उर्वरकों का उत्पादन 53 लाख टन हुआ, परन्तु हमारी आवश्यकता को देखते हुए यह अपर्याप्त था। 1984-85 में कुल उपभोग 82 लाख टन का था। अतः शेष अन्तराल आयात द्वारा पूरा किया गया।

सातवीं योजना में कुल नाइट्रोजन व फॉसफोरस युक्त खादों का उत्पादन क्रमशः 65.6 लाख टन एवं 21.9 लाख टन करने का लक्ष्य रखा गया था। इस योजना के अन्त में यानी 1989-90 में कुल नाइट्रोजन एवं फॉस्फोरस युक्त उर्वरक का उत्पादन क्रमशः 67.5 एवं 17.9 लाख टन हुआ। इस योजना अवधि में उर्वरक उत्पादन की छह नयी परियोजनाएँ प्रारम्भ करने की रूपरेखा निर्मित की गयी थी।

आठवीं योजना में उर्वरकों के उत्पादन लक्ष्य को प्राप्त नहीं किया जा सका, क्योंकि नाईट्रोजन एवं फॉस्फेट की अतिरिक्त (7+2 लाख टन) क्षमता का विस्तार कार्यक्रम पूरा नहीं हो सका। दूसरी ओर गैस की कमी रही। जगदीशपुर संयंत्र को विशेष रूप से इस समस्या का सामना करना पड़ा। आठवीं योजना में सार्वजनिक क्षेत्र की बरौनी इकाइयाँ जो कि हिन्दुस्तान फर्टिलाइजर निगम के अधीन हैं स्थिति ठीक नहीं रही। उत्पादन 111.5 लाख टन रहा।

नौंवी योजना मे फॉस्फेटिक उर्वरक की 7 प्रतिशत प्रतिवर्ष एवं नाईट्रोजन की 5 प्रतिशत प्रतिवर्ष वृद्धि दर अनुमानित की गयी है। इस योजना के अन्तिम वर्ष (2001-02) के कुल उर्वरकों की माँग 180 लाख टन होगी। जबकि इस माँग का 98 प्रतिशत घरेलू उत्पादन द्वारा पूरा करने का लक्ष्य है। इस योजना में उर्वरक क्षेत्र पर कुल 13,300 करोड़ रूपये व्यय करने की व्यवस्था है, जिसमें से 9300 करोड़ रूपये सार्वजनिक क्षेत्र में शेष निजी क्षेत्र में व्यय किए जायेंगे।

वर्तमान रूपरेखा (Present Scenario)

इस समय देश में चल रहे कारखानों का कुल उत्पादन 2000-01 में 152.5 लाख टन था। किन्तु इस क्षमता से वास्तविक उपभोग माँग को पूरा नहीं किया जा सका क्योंकि कुल उपभोग इससे अधिक था। वर्ष 2000-01 में 22 लाख टन उर्वरक का आयात किया गया।

उर्वरक उद्योग का विकास एक अच्छी गति से हो रहा है और यह बढ़ती हुई जनसंख्या की आवश्यकताओं को पूरा करने का प्रयास कर रहा है। समयानुसार देश की आबादी बढ़ती जा रही है प्राकृतिक संसाधन जैसे जल संचयन क्षमता, कृषि (खेती) करने वाली भूमि कम होती जा रही है अतः यह आसानी से समझा जा सकता है कि उर्वरक उद्योग इन परिस्थितियों में कम से कम उपलब्ध संशाधन में अधिक से अधिक खाद्यान्न का उत्पादन कराकर एक बहुत ही महत्वपूर्ण भूमिका निभा सकती है। ज्यादातर उर्वरक कम्पनियाँ अब रसायन, बीमा एवं सूचना तकनीक की तरफ अग्रसर हो रही है। किसी ने कहा है कि मानव जीव आलू या फल के चीप्स खा लेगा परन्तु सिसिकॉन पत्थर के चिप्स नहीं खा सकता। इस प्रकार यह स्पष्ट दिखाई देता है कि उर्वरक उद्योग ने हमारी अर्थव्यवस्था में एक खास पहचान बना लिया है।

तृतीय अध्याय

इंडियन फॉरमर्स फर्टिलाइजर कोऑपरेटिव लिमिटेड (इफको) का परिचय

(An Introduction to IFFCO)

कृषि भारतीय अर्थ व्यवस्था का मूल आधार है। खाद्यान्नों के क्षेत्र में आत्मनिर्भरता प्राप्त करना समय का तकाजा है जिससे तेजी से बढ़ती हुई आबादी की खाद्यान्न आवश्यकताओं को पूरा किया जा सके। उर्वरक उद्योग ने इस गंभीर चुनौती को स्वीकार करते हुए बड़े पैमाने पर उर्वरकों के उत्पादन का लक्ष्य बनाया।

वर्ष 1960 के दशक में ज्यादातर उर्वरकों की बिक्री सहकारी संस्थाओं द्वारा की गयी थी। ये सहकारी संस्थायें किसानो द्वारा ग्राम, ताल्लुका एवं क्षेत्रीय स्तर पर बनायी गयी थी। सहकारी संस्थायें उर्वरक बनाने वाली अन्य कम्पनियों से या पब्लिक लिमिटेड से उर्वरक की खरीद करती हैं। इसलिए किसानों के लिए सहकारिता को मूर्तरूप देने का विचार जिससे उर्वरकों का उत्पादन किसानों के सहकारी संस्थाओं के लिए किया जाय। इसी उद्देश्य को ध्यान में रखते हुये इफको के निर्माण का विचार शुरू हुआ। इसी क्रम में इंडियन फारमर्स फर्टिलाइजर कोआपरेटिव लिमिटेड अस्तित्व में आई। इफको के नाम से सुविख्यात इस सहकारी संस्था की स्थापाना 3 नवम्बर, 1967 को एक बहुएकक सहकारी समिति के रूप में हुई थी।

मिस्टर पाल पोथेन इफको के प्रथम प्रबन्ध निदेशक (M.D.) थे। प्रारम्भ में इफको एक सहकारी संस्था थी, इफको को कई समस्याओं का सामना करना पड़ा, वर्ष 1965-66 में इफको मुम्बई में एक कार्यालय भवन खरीदने हेतु प्रयासरत था परन्तु वह कार्यालय नहीं खरीद सका

क्योंकि इसका सहकारिता का स्तर सन्तोषजनक नहीं था। यह 3 नवम्बर, 1967 को स्थापित हो सका तथा इसका रजिस्ट्रेशन कोआपरेटिव एक्ट के अधीन हुआ। 1960 के दशक में देर से उर्वरक निर्माण इकाई को स्थापित करने एवं उसके विकास के लिए योजना बनायी गयी और तब जाकर 1970 में इफ्को उर्वरक संयत्र इकाई की स्थापना हो सकी। संयत्र इकाई के कार्य शुरू करने के पहले इफको ने अपना प्रारम्भिक प्रोग्राम 1970-71 में शुरू किया, यह भारत के 7 राज्यों पंजाब, हरियाना, राजस्थान, गुजरात, मध्य-प्रदेश, कर्नाटक और तमिलनाडु में शुरू किया गया बाद में इसका विस्तार अन्य राज्यों जैसे आन्ध्र प्रदेश तथा देश के दक्षिणी भागों में किया गया। इस दौरान इफको ने U.S.A. से बीज का आयात किया और तब N.P.K. श्रेणी (grades) (10:26:26), (12:32:16), & (14:36:12) के उर्वरक की आपूर्ति सहकारी समितियों को किया गया। इस प्रोग्राम का मुख्य मुद्दा उर्वरक बाजार में अपनी खास पहचान (Brand Identity) बनाना तथा उर्वरक बाजार में अपने अनुभव का लाभ हासिल करना था। इफको ने 1974 के बाद और 1975 के पहले के समय में अपनी दो इकाइयाँ इफको (कान्डला) और इफको (कलोल) गुजरात राज्य में शुरू किया। कलोल इकाई ने एक वर्ष में अपनी पूरी क्षमता के कारण 4 लाख टन मिश्रित उर्वरक N.P.K. (10:26:26) & NPK (12:32:16) का उत्पादन किया। इफको की यूरिया उत्पादन करने वाली अन्य इकाइयों को स्वीकृत किया गया और तत्पश्चात् मार्च 1981 में इफको (फूलपुर) उत्तर-प्रदेश में कार्य करना प्रारम्भ किया तथा इसकी उत्पादन क्षमता 5 लाख टन यूरिया उत्पन्न करने की थी। DAP उत्पादन करने वाली कान्डला इकाई को स्थापित करने का निर्णय भी 1981 में लिया गया। बाद में इफको की क्षमता बढ़ाने के लिए इफको की आँवला इकाई स्थापित करने का निर्णय 1988 में लिया गया।

अन्य समय में प्रगति का एक लम्बा रास्ता तय करने के बाद आज इफको देश में उर्वरकों का उत्पादन और विपणन करने वाली सबसे बड़ी संस्था है। इसकी प्राधिकृत पूँजी 1000 करोड़ रू0 है और 35973 सहकारी समितियाँ इसकी सदस्य है।

SHARE CAPITAL		(Rs. Crore)
Authorised Share Capital	:	1000.00
Issued & Subscribed	:	420.17
Paid up Capital	:	417.72
(As on 31.03.2001)		
- Govt. of India		289.61
- NCDC		2.05
- Cooperatives		126.06
Total		**417.72**

इफको 22 राज्यों और 2 संघ शासित क्षेत्रों में अपने उत्पादों एन. पी. के, डी ए पी और यूरिया का विपणन करती हैं। समिति ने 1967-68 में 6 लाख रूपये की इक्विटी पूँजी से अपना कारोबार आरंभ किया था जो बढ़कर अब 417.72 करोड़ रूपये हो गई हैं।

इफको ने अपनी कलोल, आंवला और फूलपुर इकाईयों का एक के बादएक विस्तार करके, उर्वरक उत्पादन के क्षेत्र में विश्व की सबसे बड़ी संस्था बनने का स्वर्णिम स्वप्न साकार कर लिया है। कांडला विस्तार परियोजना में भी निर्धारित कार्यक्रम से पहले उत्पादन आरंभ हो गया।

देश में उर्वरक उत्पादन के क्षेत्र में सहकारी क्षेत्र एक प्रमुख

भूमिका निभा रहा है। वर्ष 2000-01 के दौरान मात्र इफको ने ही कुल राष्ट्रीय उत्पादन में नाइट्रोजीनस उर्वरकों का 17.1 प्रतिशत और फास्फेटिक उर्वरकों का 17.7 प्रतिशत योगदान किया।

संयंत्र

कलोल :- गुजरात राज्य की राजधानी गाँधी नगर से 18 कि0मी0 की दूरी पर स्थित कलोल इकाई में व्यावसायिक उत्पादन 1975 में आरंभ हुआ था। इसमें अमोनिया, यूरिया और ड्राई-आइस का उत्पादन करने के संयंत्र है। कलोल विस्तार परियोजना को 2 अगस्त, 1998 को राष्ट्र को समर्पित किया गया।

काँडला :- गुजरात राज्य के कच्छ जिले में स्थित काँडला इकाई में एन पी के, तथा डी ए पी का उत्पादन होता है। इस इकाई को सर्वश्रेष्ठ कार्य निष्पादन का पुरस्कार प्राप्त हो चुका है। काँडला इकाई को पर्यावरण मानक पर खरे उतरने पर आई एस ओ 14001 प्रमाण पत्र प्राप्त हुआ है।

फूलपुर :- उत्तर-प्रदेश के इलाहाबाद में इलाहाबाद जौनपुर-गोरखपुर मार्ग पर फूलपुर तहसील में स्थित है। इस इकाई को 26 मई, 1976 को प्रारम्भ किया गया परन्तु इसमें व्यावसायिक उत्पादन 28 मार्च, 1981 से शुरू हुआ। इस परियोजना की कुल लागत 205 करोड़ रूपये आई तथा यह 1070 एकड़ भूमि पर फैला हुआ है। इसमें अमोनिया तथा यूरिया का उत्पादन होता है।

फूलपुर-II :- इस इकाई को 20 अप्रैल, 1995 को आरम्भ किया गया था। इसमें व्यावसायिक उत्पादन 22 दिसम्बर, 1997 से आरम्भ हुआ। इस इकाई में अमोनिया तथा यूरिया का उत्पादन होता है। इस

परियोजना की लागत 1186.8 करोड़ रूपये (भारतीय मुद्रा रू0 859.8 करोड़ + विदेशी मुद्रा रू0 327.0 करोड़) है।

यह विश्व में सबसे बड़ा अमोनिया–यूरिया कॅम्पलैक्स है, जिसमें फीड स्टाक के रूप में नैफ्था का इस्तेमाल किया जाता है।

<u>आँवला</u> :– बरेली स्थित अमोनिया–यूरिया कॅम्पलैक्स 1988 में शुरू किया गया था। तब इसकी संस्थापित उत्पादन क्षमता 7.26 लाख टन यूरिया की थी। वर्ष 1996 में इसकी क्षमता को दुगुना कर दिया गया।

<u>आँवला–II</u> :- को मई 1997 में तत्कालीन प्रधानमंत्री श्री इन्द्र कुमार गुजराल द्वारा राष्ट्र को समर्पित किया गया। इस इकाई ने न्यूनतम विशिष्ट ऊर्जा खपत का रिकार्ड भी बनाया।

आज के समय में 35,900 से भी अधिक इफ्को सहकारी समितियाँ पूरे भारत वर्ष में फैली हुई हैं। यह सहकारी समितियाँ इफ्को की सहकारिता आन्दोलन व समता अंश दोनों को बढ़ाने का काम एक साथ कर रही हैं, साथ ही साथ किसानों के कल्याणार्थ भी कार्य कर रही हैं। प्रतिनिधि सामान्य जन द्वारा (त्ळठ) इफको को चलाने तथा इसके उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए सहकारी सदस्यों का गठन किया जाता है।

<u>सदस्यता</u> :– उन सभी के लिए इफको की सदस्यता खुली है जो :

- कृषि ऋण या विपणन या उत्पादन या वितरण और अन्य कृषि सहकारी समिति का राष्ट्रीय सहकारी संघ,
- कृषि ऋण या विपणन या उत्पादन या वितरण और अन्य कृषि सहकारी समिति का राज्य सहकारी संघ,
- ऋण या विपणन या उत्पादन या वितरण और अन्य कृषि कार्य की जिला, मण्डल और प्राथमिक सहकारी समिति। इसमें गन्ना संघ भी शामिल है,

- ऋण, सेवा, विविध-उपयोग, गन्ना, सिंचाई, खेती समिति और अन्य ग्रामीण कृषि समिति,
- राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम,
- भारत सरकार,
- लोक वित्त संस्थाएँ,
- कोई भी सहकारी समिति जो इफ्को के विकास को आगे बढ़ाने का कार्य कर सकती हो।

भारत में इफ्को का कार्य क्षेत्र पाँच मण्डलों के ग्यारह क्षेत्रीय कार्यालय के माध्यम से 460 जिलों में फैला हुआ है जो निम्न है-

भारत में इफको का कार्यक्षेत्र - वर्ष 1998-99 एवं 1999-2000

राज्य/क्षेत्रीय कार्यालय	जिले
क. उत्तर मण्डल	
जम्मू एवं कश्मीर(3)	जम्मू, कठुआ, उधमपुर
हरियाणा(20)	,
हिसार(5)	हिसार, सिरसा, भिवानी, जिन्द, फतेहबाद
करनाल(7)	करनाल, पानीपत, कैथल, करुक्षेत्र, अम्बाला, यमुनापार, पंचकुला
गुड़गाव(8)	गुड़गाव, रेवाड़ी, महेन्द्रगढ़, फरीदाबाद, रोहतक, सोनीपत, दिल्ली, और झज्जर
पंजाब(17)	
अमृतसर(2)	अमृतसर, गुरदासपुर

भटिण्डा(4)	भटिन्डा, फरीदकोट, मानसा, मोगा
जालन्धर(4)	जालन्धर, होशियारपुर, कपूरथला, नवाबशहर
लुधियाना(3)	लुधियाना, फतेहगढ़, साहिब, रोपड़
पटियाला(2)	पटियाला, संगरूर
अबोहर(2)	फिरोजपुर, मुक्तसर

राजस्थान(32)

अजमेर(8)	दौसा, जयपुर, झुन्झुन, सीकर, अलवर, अजमेर, भरतपुर, धोलपुर
कोटा(7)	कोटा, बारन, झालावाड़, बुन्दी, टोंक, सवाईमाधोपुर, करोली
श्रीगंगानगर(4)	श्रीगंगानगर, बीकानेर, चुरू, हनुमानगढ़
उदयपुर(6)	उदयपुर, डुंगरपुर, राजसमन्द, बांसवाड़ा, जालौर, पाली, सिरोही, नागौर

हिमाचल प्रदेश(12)

शिमला(12)	शिमला, सोलन, सिरमौर, किन्नौर, विलासपुर, हमीरपुर, मण्डी, कुल्लु, उना, कांगड़ा, चम्बा, लाहौल, स्पिति

ख. उत्तर मध्य मण्डल

उत्तर प्रदेश(83)

आगरा(7)	आगरा, अलीगढ़, एटा, मथुरा, मेनपुरी, फिरोजाबाद, हाथरस

लखनऊ(6)	लखनऊ, रायबरेली, हरदोई, उनाव, सीतापुर, लखीमपुर, खेरी
वाराणसी(10)	बलिया, गाजीपुर, मिर्जापुर, सोनभद्र, वाराणसी, जौनपुर, भदोई, चन्दोली, मऊ, आजमगढ़
कानपुर(6)	कानपुर(उ), कानपुर(द), इटावा, फारूखाबाद, कन्नौज, औरइया
झांसी(7)	झांसी, ललितपुर, महोबा, जालीन, हमीरपुर, बान्दा, चित्रकूट
हल्दवानी(6)	उधुमसिंहनगर, नैनीताल, अल्मोड़ा, पिथौरागढ़, बागेश्वरी, चम्पावट
मुरादाबाद(5)	मुरादाबाद, रामपुर, बिजनौर, पीड़ी, ज्योतिबा फूले नगर
गोरखपुर(7)	गोरखपुर, महाराजगंज, देवरिया, सिद्धार्थनगर, बस्ती, संत कबीर नगर, खुशी नगर
बरेली(4)	बरेली, बादायु, पिलीभित, शाहजहांपुर
फैजाबाद(8)	फैजाबाद, गोन्डा, बहराइच, सुल्तानपुर, बाराबंकी, अम्बेडकर नगर, बलरामपुर, शेराबस्ती
इलाहाबाद(4)	इलाहाबाद, प्रतापगढ़, फतेहपुर, कौशाम्बी
मेरठ(5)	मेरठ, बुलन्दशहर, गाजियाबाद, गौतम बुद्ध नगर, बागपत
सहारनपुर(8)	सहारनपुर, हरिद्वार, देहरादून, टिहरी, उत्तरकाशी, मुज्फ्फरनगर, चमोली, रूद्रप्रयाग

बिहार(55)

मुजफ्फरपुर(9)	मुजफ्फरपुर, सीतामढ़ी, वैशाली, पूर्वी चम्पारण, पश्चिम चम्पारन,

	सिवान, सरन, सिहौर, गोपालगंज
गया(18)	गया, जहानाबाद, भोजपुर, बक्सर, नवादा, नालन्दा, लेखीसराय, शेखपुरा, मुगेर, जमोई, दयोगढ़, दुमकर, साहेबगंज, गोदा, पाकुर, बंकर, भागलपुर, पटना
बेगूसराय(12)	बेगूसराय, खगरिया, दरबंगा, पुरनिया, औरिया, किशनगंज, कठियार, सारसा, सौपाल, माधेपुरा, समस्तीपुरा, मधुबनी
रांची(16)	रांची, गुमला, लौहाडगा, सिंहभूम (पूर्वी) कैमूर, सिंहभूमि, (पश्चिम), बोकारो, धनबाद, पलमाऊ, गरवा, औरंगाबाद, सासाराम(रोहतास)

ग.	पश्चिम मण्डल
महाराष्ट्र(33)	
औरंगाबाद(8)	औरंगाबाद, जालना, बिड, लातूर, परबनी, नादेड, औसमानाबाद, हिंनगोली
नागपुर(10)	नागपुर, वारदाह, योत्मल, बान्दरा, अमरावती, अकोला, बुलदाहाना, चन्द्रापुर, गदचीरोली, वाशीम
नासिक(6)	नासीक, धुले, जलगांव, अहमदनगर, थान, नन्दरवार
पूना(4)	पूने, सातारा, सोलापुर, रायगढ़
कोल्हापुर(5)	कोल्हापुर, सांगली, सिन्धुदुंग, रतनगिरी, गोवा राज्य

मध्यप्रदेश(61)	
इन्दौर(6)	इन्दौर, धार, खारगोन, खंडवा, झबूआ, बरवानी
उज्जैन(6)	उज्जैन, देवाश, शाजापुर, रतलाम, मंदसौर, नीमच

UNIVERSITY LIBRARY

होशंगाबाद(8)	भोपाल, होशंगाबाद, बेतुल, वीदीसा, सेहोर, रायसन, राजगढ़, हल्दा
ग्वालियर(7)	ग्वालियर, मोरेना, भिण्ड, इतीया, गूना, शिवपुरी, सियोपुरकंला
जबलपुर(11)	जबलपुर, छिन्दवारा, बालाघाट, सियोनाी, मांदला, नरसिंहपुर, दिदोरी, सागर, टिकमगढ़, दामोह, कटनी
रायपुर(9)	रायपुर, महासमंद, धमतरी, दुर्ग, राजनंदगांव, कवारधा, जगदलपुर, कंकड़, दंतेवाड़ा
रेवा(7)	रेवा, सतना, सिद्धी, पन्ना, छत्तरपुर, सादोल, उमरिया
विलासपुर(7)	बिलासपुर, अम्बीकापुर, रायगढ़, जन्जंगीर, कोरबा, जसपुर, कोरिया

गुजरात(18)

सूरत(3)	सूरत, भारूच, बलसाड
वडोदरा(5)	वडोदरा, खेडा, गांधीनगर, पंचमहल, अहमदाबाद
महसाना(3)	मेहसना, सावरकन्टा, बनासकंटा
राजकोट(4)	राजकोट, जामनगर, कच्छ, सुरेन्द्रनगर,
जूनागढ़(3)	जूनागढ़, भावनगर, अमरेली

घ.पूर्वी मण्डल

आसाम(1)

गुवाहटी(1)	गुवाहटी

उड़ीसा(30)

भुवनेश्वर(15)	पुरी, खुर्दा, नयागढ़, कटक, केंद्रापारा, जगतसिंहपुर,

	जाजपुर,बालासौर, भद्रक, गंजम, कार्योझर, धनकनाल, अंगुल, मयूरभंज
सम्बलपुर(1 5)	सम्बलपुर, भरगढ़, बोलानगिर, सुवर्णापुर, सुन्दरगढ़, कालाहांडी, नौयपाड़ा, फूलबनी, कोरापूट, नवरंगपुर, मल्कानगिरी, रायगढ़, बौद्ध, देवगढ़, झारसूगूढ़ा

पश्चिम बंगाल(1 7)

बरदवान(3)	बर्दवान, वीरभूम, हुगली
मिदनापुर(4)	मिदनापुर, बंकुरा, पुरूलिया एवं हावड़ा
कृष्णनगर(4)	मुर्शिदाबाद, नांडेआ, उत्तर दिनाजपुर, जलपाइगुड़ी, दार्जिलिंग एवं कूच-बिहार

ङ दक्षिण मण्डल

कर्नाटक(27)

हसन(1 2)	बंगलौर, अरबन और रूरल, माण्डेया, टुमकुर, कोलार, मैसूर, हसन, चिकमंगलूर, कुर्ग, दक्षिण कनारा, चमराजननगर, उदुपी
हुबली(8)	बेंलगांव, धरवाड़, शिमोगा, उत्तरकनारा, चित्रदुर्ग, गडग, हवेरी, देवनागिरी
होसपेट(7)	बलेरी, रायचरु और कोपल, गुलबर्ग, बिदर, बीजापुर और बागलकोट

तमिलनाडु(2 3)

वेल्लौर(6)	वैल्लोर, टी.वी. मलाई कांचीपुरम, त्रिवैल्लुर, कुडालोर, विललुपुरम

त्रिची(11)	त्रिची,पेदमवैल्लुर, कैरूर, पुदुकोटाई, नागापट्टनम, तंजावूर, मदुरै, तिरूवरूर, डिन्डीगल,तैनी, शिवानगंगा
कोयम्बटूर(6)	कोयम्बटूर, नीलगिरी, इरोड, सेलम, नमक्कल और धर्मापुरी

आन्ध्र प्रदेश(15)

विजयवाड़ा(9)	पश्चिम गोदावारी, कृष्णा, गुनटूर, नलगोंडा, वैरंगल, करीमनगर, आर.आर, जिला, मेंडक, निजामाबाद
नेलौर(6)	अनन्तपुर, चित्तूर, कोडपा, कुरनूल, नल्लौर, प्रकाशम

केरल(13)

कोचीन(13)	पथनामथिट्टा, कोलाम, त्रिवेन्द्रम, इदुक्की, वाईनाड, कैलीकट, एरनकुलम, अलेप्पी, त्रिचूर, पालघाट, मालापुरम, करूर

कुल जिले - 460

इफको (कच्चा सामग्री) एक अवलोकन

(Logistics IFFCO (Raw Materials))

<u>कच्चे माल की प्राप्ति</u> (**Procurement of Raw Materials**)

इफको एक उर्वरक संयत्र इकाई है जिसे निम्नलिखित कच्चे माल की आवश्यकता है :-

1. फॉस्फोरिक एसिड (Phosphoric Acid)

2.पोटॉश (Potash)

3.अमोनिया (Ammonia)

4.यूरिया (Urea)

५. फिलर (Filler)

1. <u>फॉस्फोरिक एसिड</u> (PHOSPHORIC ACID) :- यह एक मुख्य आयातित कच्चा माल है। यह निम्न देशों से मँगाया जाता है :-

1.ट्यूनिसिया (Tunisia, Africa)

2.टम्पा (Tampa, Florida)

3.सेनेगल (Sanegel)

4.मोरक्को (Morocco)

फॉस्फोरिक एसिड द्रव के रूप में है, यह हमारे देश में बहुत ज्यादा मात्रा में नहीं है, इसलिए हम इसका आयात उपरोक्त वर्णित देशों से करते हैं। यह कच्चा माल समुद्र के रास्ते जहाज द्वारा इफको तेल जेट्टी पर पहुँचता है। लगभग 6-7 वर्ष पहले इफको ने अपना तेल जेट्टी का निर्माण किया है, पूर्व में फासफोरिक एसिड से लदे हुये जहाज कान्डला बन्दरगाह पर पहुँचते थे और वहाँ से तेल टैंकरों में लोड होता था तथा वहाँ से ये तेल टैंकर कान्डला संयत्र को फॉस्फोरिक एसिड पहुँचाते थे। पुराना कच्चा माल (फॉस्फोरिक एसिड) प्राप्त करने का तरीका काफी महँगा था क्योंकि कान्डला बन्दरगाह एक बहुत ही व्यस्त बन्दरगाहों में से एक है, वहाँ पर खाली जगह मिलना काफी कठिनाई का काम था। जब तक बन्दरगाह खाली नहीं होता तब तक जहाज समुद्र में ही खड़े रहते थे तथा जब जगह मिलती थी तब जहाज किनारे पर पहुँच पाते थे। इससे सिपिंग कम्पनी को काफी डेमरेज चार्ज देना पड़ता था क्योंकि जब जहाज अपने डेस्टिनेशन पर पहुँच जाते हैं तब एक निश्चित समय के अन्दर ही उस पर से सामान

उतार किया जाना चाहिए और ऐसा नहीं करने पर अतिरिक्त चार्ज देना पड़ता है। इफको ठेकेदारों से ठेके पर तेल टैंकर लेकर बन्दरगाह से संयत्र तक फॉस्फोरिक एसिड लाता है जिससे कीमत बहुत ऊँची हो जाती है। अब इफको की अपनी तेल जेट्टी बन जाने से जहाज को निश्चित समय में खाली करना आसान हो गया है। अपनी पाइप लाइन बन जाने से सीधे जहाज से फॉस्फोरिक एसिड भण्डार टैंक तक पहुँचा दिया जायेगा। इफको ने काफी ज्यादा भन्डारण क्षमता रखने वाले फॉस्फोरिक एसिड भण्डार का निर्माण किया है, अब पर्याप्त मात्रा में भण्डार रखा जा सकेगा ताकि उत्पादन में रुकावट न आ सके।

2. <u>पोटॅाश (POTASH)</u> :- पोटॅाश का आयात भी बाहर से होता है। जो देश पोटैशियम की आपूर्ति इफको काण्डला को करते हैं उनके नाम नीचे दिये गये हैं :-

1.कनाडा (Canada)

2.जर्मनी (Germany)

3.जार्डन (Jordan)

4.रूस (Russia)

जैसा कि ऊपर वर्णन किया गया है कि इफको की अपनी तेल जेट्टी है लेकिन उसमें बाहरी देशों से आया हुया पोटॅाश का भण्डारण नहीं हो सकता है क्योंकि पोटाश का रूप ठोस होता है। पोटैशियम बहुत जयादा मात्रा में मँगाया जाता है और यह बहुत आवश्यक है क्योंकि NPK की हमेशा मांग रहती है। वैसे पोटैशियम का भन्डारण भी फॉस्फोरिक एसिड की ही तरह होता है जैसे कि फॉस्फोरिक एसिड का भन्डारण होता है। कान्डला बन्दरगाह की जेट्टी से पोटाश इफको द्वारा तय किए हुए ट्रकों से

लाद कर ठेकेदारों द्वारा संयत्र तक पहुँचाया जाता है। तत्पश्चात् पोटाश का भन्डारण विशेष रूप से बनाये गये पोटैशियम भन्डार में किया जाता है।

3. <u>अमोनिया</u> (AMMONIA) :- अमोनिया की जरूरत N.P.K. के साथ-साथ D.A.P. के उत्पादन में भी पड़ती है, यह मुख्यतया उर्वरक बनाने वाली अन्य कम्पनियों जैसे कलोल, कृभकों, G.N.F.C. आदि से रेल द्वारा मंगाया जाता है। जिन बैगनों में अमोनिया मंगायी जाती है उसका स्वामित्व इफको के (काण्डला, कलोल इकाई), G.N.F.C. तथा कृभकों आदि को है। कभी-कभी अमोनिया का आयात लीबिया, कुवैत आदि देशों से किया जाता है। ये कान्डला बन्दरगाह पर पहुँचते हैं जहाँ से अमोनिया को टैंकरों द्वारा इफको के संयत्र इकाई तक पहुँचाये जाते हैं। अमोनिया एक बहुत ही खतरनाक पदार्थ है और इसके ढुलाई के समय बहुत ही सावधानी की जरूरत होती है। सामान्य तौर पर अमोनिया का रूप (–)33° सेन्टीग्रेट होता है, इसका भण्डारण विशेष तौर पर बनाये गये गैस चैम्बर में होता है जिसे हार्टनोस्फियर टैंक (HORTNOSPHERE TANK) या एटमॉस्फरिक टैंक (ATMASPHERIC TANK) कहते हैं। दोनों टैकों में अन्तर यह है कि एटमॉस्फरिक टैंक के अन्दर का दबाव वातावरण के अनुरूप होता है जब कि हार्टलैस्फियर टैंक के अन्दर का दबाव अमोनिया के अनुरूप होता है। अमोनिया के भण्डार पाइपलाइन से जुड़े होते हैं, जिससे अमोनिया की आपूर्ति सीधे K-1 (उत्पादन इकाई) को होती है।

4.<u>यूरिया</u> (**UREA**) :- यूरिया का प्रयोग N.P.K. और D.A.P. दोनों के उत्पादन में कच्चे माल के रूप में किया जाता है। यूरिया का मुख्य आपूर्तिकर्त्ता इफकों की कलोल इकाई करती है। ज्यादातर यूरिया सड़क मार्ग से पहुँचायी जाती है।

5.फिलर (FILLER) :- फिलर एक ऐसा पदार्थ है जिसका प्रयोग उर्वरक बनाते समय तत्वों के सन्तुलन को बनाये रखने हेतु किया जाता है। उदाहरण के लिए अगर DAP का फार्मूला 18:46 है, इसका तात्पर्य यह कि N की मात्रा 18% है तथा P की मात्रा 46% है। इन दोनों पदार्थों के प्रतिशत मात्रा के सन्तुलन को बनाये रखने के लिए; फिलर की आवश्यकता पड़ती है। यह एक विशेष प्रकार की रेत है। जो कच्छ के अन्जार (ANJAR) क्षेत्र से प्राप्त की जाती है तथा इसे सड़क मार्ग द्वारा ट्रक से लाया जाता है।

किसानों की सेवा :-

कृषि विस्तार एवं उर्वरक उपयोग कार्यक्रम जिससे की विपणन कार्य को सम्पूर्ण गति मिल सकें। विभिन्न कार्यक्रम कृषि वैज्ञानिकों के देख-रेख में क्षेत्रीय, राज्य एवं मण्डल स्तर पर संचालित किए जाते हैं। जिससे कि किसानों को ज्यादा पैदावार के साथ उनका सही मार्ग दर्शन हो सके। इसके अन्तर्गत निम्नलिखित कार्यक्रम हैं :-

- संतुलित उर्वरक कार्यक्रम
- ग्रामों का अंगीकरण जिससे की उनका सामाजिक एवं आर्थिक विकास हो सके,
- किसानों को विभिन्न उन्नत कृषि संस्थान तथा शोध फार्मो का दौरा करना,
- किसानो की आपसी बैठक और फसल कार्यशाला आयोजित कराना,
- स्वचालित मृदा परीक्षण तथा दृश्य-श्रव्य द्वारा ज्ञान।

इत्यादि द्वारा किसानों को बढ़िया उत्पादन के लिए प्रेरित करने हेतु कार्यक्रम चलाये जाते हैं। यह कार्य इफको अपने शुरूआती समय से ही कर रही है इसी का परिणाम है कि इफको एक चोटी की उर्वरक सहकारी संस्था है।

किसान सेवा हेतु इफको ने विगत पाँच वर्ष में विभिन्न व्यय किए हैं। जिनका विवरण निम्न लिखित है :-

SERVICE TO FARMERS

Expenditure (Rs. in Lakh)

ITEM	96-97	97-98	98-99	99-2000	2000-01
GRANTS TO CORDET	39.44	50.68	54.79	102.50	110.01
DEMONSTRATION EXPN.	112.33	129.16	156.33	165.77	78.09
BENIFIT TO FARMERS	272.27	555.21	551.18	327.31	286.82
TRAIN ING	69.12	127.17	110.33	107.90	71.54
OTHER PROM. PROG/CROP FILMS / PUB. ETC	234.28	220.00	223.40	260.17	216.07
TOTAL EXPENDITURE	727.44	1082.20	1093.01	963.65	762.53

पुरस्कार :- इफको की विभिन्न इकाईयों को उनके सर्वोत्तम प्रदर्शन के लिए विभिन्न पुरस्कार से सुशोभित किया गया है :-

कलोल:-

- फर्टिलाइजर एशोसिएशन ऑफ इण्डिया द्वारा उसके सम्पूर्ण प्रदर्शन के आधार पर सात पुरस्कार दिये गये।
- औद्योगिक सुरक्षा के लिए भारत सरकार ने दो पुरस्कार दिये हैं।
- फर्टिलाइजर एशोसिएशन ऑफ इण्डिया ने नई पद्धति के लिए कलोल यूनिट को पुरस्कृत किया है।
- राष्ट्रीय सुरक्षा परिषद, शिकागो ने सुरक्षा के उपाय के लिए कलोल इकाई को पुरस्कार प्रदान किया है।

फूलपुर :-

- एन पी सी द्वारा उत्पादकता के लिए पुरस्कार।
- भारत सरकार द्वारा सुरक्षात्मक उपाय के लिए पुरस्कार।
- फर्टिलाइजर एशोसिएशन द्वारा सम्पूर्ण प्रदर्शन के आधार पर पुरस्कार।
- नई पद्धति के लिए फर्टिलाइजर एशोसिएशन द्वारा पुरस्कृत।
- राष्ट्रीय उर्जा संरक्षण पुरस्कार।
- फर्टिलाइजर एशोसिएशन ऑफ इण्डिया द्वारा सर्वश्रेष्ठ पर्यावरण संरक्षक पुरस्कार।

आँवला :-

- भारत सरकार द्वारा सर्वश्रेष्ठ परियोजना कार्यान्वयन का द्वितीय पुरस्कार।
- उर्जा संरक्षण के लिए भारत सरकार द्वारा पुरस्कार।

काँडला :-

- राष्ट्रीय सुरक्षा परिषद, मुम्बई भारत सरकार द्वारा सुरक्षा पुरस्कार।

- गुजरात सुरक्षा परिषद, बड़ोदरा द्वारा तेइस सुरक्षा पुरस्कार।
- राष्ट्रीय सुरक्षा परिषद, संयुक्त राज्य अमरीका द्वारा उन्नीस सुरक्षा पुरस्कार।
- फर्टिलाइजर एशोसिएशन ऑफ इण्डिया द्वारा सम्पूर्ण प्रदर्शन के आधार पर छह पुरस्कार।

उपरोक्त पुरस्कारों से इन इकाईयों को इनके आरम्भ होने के बाद इनके प्रदर्शन के आधार पर पुरस्कृत किया गया है। ये पुरस्कार इफको के कार्य निष्पादन और उन्नति की बात अपने आप कहते हैं।

आई एस ओ - 9002 - गुणवत्ता मानदण्ड :- इफको ने आरंभ से ही "गुणवत्ता" पर विशेष ध्यान दिया है और उत्पादन से लेकर विपणन तक सभी कार्य क्षेत्रों में गुणवत्ता में अन्तर्राष्ट्रीय मानक स्थापित करने के प्रयास किए हैं। उर्वरक उद्योग में कलोल इकाई को सबसे पहलें अगस्त, 1996 में आई एस ओ - 9002 का अन्तर्राष्ट्रीय प्रमाण-पत्र मिला जो उत्पादन, इंस्टालेशन और सेवाओं के क्षेत्र में गुणवत्ता का प्रतीक हैं। इस इकाई को इसके क्वालिटी सिस्टमों के लिए अगस्त, 1999 में ब्यूरो वैरिटास क्वालिटी इन्टर नेशनल (BVQ1) द्वारा पुनः प्रमाणित किया गया। विपणन प्रभाग को भी "उर्वरक का विपणन, सहकारिताओं को मजबूत बनाने तथा किसानों एवं ग्रामीण समुदाय को सेवाएं प्रदान करने" के लिए जून, 1998 में बी वी क्यू आई द्वारा आई एस ओ 9002 के लिए 'अनुमोदन का प्रमाण-पत्र' प्रदान किया गया है।

नये मिलेनियम की पूर्व सन्ध्या पर इफको की आँवला इकाई भी कलोल और विपणन इकाईयों के साथ आई एस ओ, 9002 प्रमाण-पत्र प्राप्त करने वाली इकाईयों मे शामिल हो गई है। इफको की आंवला इकाई को मैसर्स के पी एम जी, क्वालिटी रजिस्ट्रार जो कि डच काउंसिल से

मान्यता प्राप्त हैं, ने 31 दिसम्बर, 1999 को आई एस ओ - 9002 प्रमाण पत्र प्रदान किया।

आई एस ओ - 14001 - बेहतर पर्यावरण के लिए प्रतिबद्धता :-

आई एस ओ - 14001 प्रमाण-पत्र, पर्यावरण प्रबंध और प्रदूषण नियंत्रण के उपायों के विशेष गुणवत्ता मानकों को पूरा करने वाले संयंत्र को प्रदान किया जाता है। इफको अपने संयंत्रों में अत्याधुनिक टेक्नालॉजी को अपनानें और प्रदूषण फैलाने वाले तत्वों का स्तर सांविधिक प्राधिकरणों द्वारा निर्धारित स्तरों से काफी नीचे रखने में सबसे आगे रही है।

इफको के सभी संयंत्रों में आई एस ओ - 14001 मानकों के कार्यान्वयन और प्राधिकृत एजेंसियों से प्रमाण-पत्र प्राप्त करने का कार्य काफी हद तक पूरा हो गया है। संयंत्रों में प्रदूषण नियन्त्रण के अलावा, इफको ने अपनी फैक्ट्रियों / टाउनशिप में घरेलू सिवरेज के उपचार की सुविधाएं उपलब्ध कराने, पेड़-पौधे लगानें तथा हरित पट्टी के विकास करने आदि पर भी विशेष ध्यान दिया है ताकि पर्यावरण को साफ सुथरा रखा जा सके।

आँवला विस्तार परियोजना :-

यह परियोजना दिसम्बर, 1996 में पूरी हुई तथा इसमें व्यावसायिक उत्पादन 25 दिसम्बर, 1996 से आरम्भ हो गया। परियोजना की खास बात यह रही कि यह अनुमानित लागत (रूपये 960 करोड़) से 5 करोड़ की बचत में पूर्ण हुई। इस परियोजना के पूर्ण हो जाने से आँवला इकाई की यूरिया उत्पादन की क्षमता 17.07 लाख टन वार्षिक हो गई।

इस परियोजना को तत्कालीन प्रधानमंत्री श्री इन्द्र कुमार गुजराल ने राष्ट्र को 29 मई, 1997 को समर्पित किया।

कलोल विस्तार परियोजना :-

यह विस्तार परियोजना अगस्त, 1997 में पूर्ण हुई। इस परियोजना में रूपये 149.7 करोड़ रूपये खर्च हुए। इसकी तकनीकी में सुधार किया गया। इस इकाई की यूरिया उत्पादन क्षमता 3.96 लाख टन से बढ़कर 5.45 लाख टन हो गई। इस परियोजना को गृहमंत्री, भारत सरकार श्री लाल कृष्ण आडवाणी ने 2 अगस्त, 1998 को राष्ट्र को समर्पित किया।

फूलपुर विस्तार परियोजना :-

विस्तार परियोजना दिसम्बर, 1997 में पूर्ण हुई और इसमें व्यावसायिक उत्पादन 22 दिसम्बर, 1997 से आरम्भ हुआ। इसकी यूरिया उत्पादन की अतिरिक्त क्षमता 8.53 लाख टन प्रतिवर्ष हो गई। इस परियोजना पर 1190 करोड़ रूपये खर्च हुए। इफको फूलपुर नेफ्था पर आधारित अमोनिया-यूरिया का विश्व में सबसे बड़ा संयंत्र है।

काण्डला विस्तार परियोजना :-

इस परियोजना ने व्यावसायिक उत्पादन 5 अगस्त, 1999 को आरम्भ किया। काण्डला विस्तार परियोजना अपने अनुमानित लागत रू0 212.2 करोड़ के मुकाबले रू0 205.3 करोड़ में पूरी हुई। इस परियोजना को 19 दिसम्बर, 1999 को गृहमंत्री, भारत सरकार श्री लाल कृष्ण आडवाणी ने राष्ट्र को समर्पित किया।

आरम्भ से ही इफको, अपने क्षेत्रीय कर्मचारियों के माध्यम से किसानों को सूचनायें और प्रशिक्षण प्रदान करने के लिए अथक प्रयास करती आ रही है। समिति सहकारिता की मूल आवश्यकताओं को ध्यान में रखते हुए शिक्षण और संवर्द्धनात्मक कार्यक्रम जैसे - फसल प्रदर्शन, क्षेत्र-दिवस, किसान सभाएं, बीज बहुलीकरण, ग्राम अंगीकरण, फसल गोष्ठी आदि विशेष अभियान चलाती है।

समिति देश भर में फैले हुए 167 किसान सेवा केन्द्रों के माध्यम से किसानों की सेवा करती है। ये लघु और सीमांत किसानों को एक ही स्थान पर महत्वपूर्ण कृषि आदान और तकनीकी मार्ग निर्देशन उपलब्ध कराते हैं। उच्च तकनीकी कृषि के विभिन्न पहलुओं से सम्बन्धित विविध परियोजनाएँ जैसे - ड्रिप सिंचाई, जैव कीटनाशक, जैव-उर्वरक, कृषि में प्लास्टिक का उपयोग, कृषि उपकरण, जल प्रबंध, बंजर भूमि विकास, माइक्रो सिंचाई आदि भी चलाई गई है।

इफको का प्रमुख लक्ष्य है देश में सहकारिता के तंत्र को मजबूती प्रदान करना। इफको नई सहकारी समितियों को नियमित रूप से लाभांश और संरक्षण छूट दे रही है ताकि वे और सुदृढ़ हो सकें।

इफको एक अवलोकन
(A case study of IFFCO)

इंडियन फारमर्स फर्टिलाइजर कोआपरेटिव लिमिटेड (इफको) के इस रिपोर्ट में समिति द्वारा वर्ष 2000-2001 के दौरान किये गये कार्यो का विवरण, वर्ष 2001-2002 के कार्यों की समीक्षा तथा आगामी वर्ष 2002-2003 के दौरान चलाई जाने वाली प्रस्तावित गतिविधियों के साथ-साथ विकास योजना "मिशन-2005" की मुख्य विशेषताओं का विवरण दिया गया है।

कार्यचालन परिणाम

नई सहस्त्राब्दि के प्रथम वर्ष 2000-01 के दौरान इफको ने एक ही वर्ष में उत्पादन और विपणन के क्षेत्र में 50 लाख टन का आंकड़ा पार कर लिया है। गैस अथॉरिटी ऑफ इंडिया लिमिटेड (गेल) द्वारा प्राकृतिक गैस की अपर्याप्त आपूर्ति और 26 जनवरी, 2001 को गुजरात में आए भीषण भूकम्प के कारण 2 माह तक कांडला इकाई में उत्पादन बंद होने के बावजूद इफको की इकाईयों ने वर्ष 2000-01 के दौरान 52.37 लाख टन उर्वरक सामग्री का उत्पादन किया। साथ ही, समीक्षाधीन वर्ष में विपणन के मोर्चो पर अपने पिछले सभी रिकार्डो को तोड़ते हुए समिति ने 55.09 लाख टन उर्वरक सामग्री की सर्वाधिक बिक्री की।

समिति ने वर्ष 2000-01 के दौरान 234.00 करोड़ रूपये का कर-पूर्व लाभ अर्जित किया। आयकर के लिए प्रावधान/भुगतान के लिए 2.93 करोड़ रूपये, पूंजी प्रत्यावर्तन निधि के लिए 1.27 करोड़ रूपये के अंशदान और दान के लिए 12.45 करोड़ रूपये को हिसाब में लिए जाने के बाद बहुराज्यीय सहकारी सोसाइटी अधिनियम, 1984 की धारा 60

की शर्तों के अनुसरण में आबंटन योग्य निवल लाभ 217.35 करोड़ रूपये बैठता है, जिसका निम्नानुसार विनियोजन करने का प्रस्ताव है :

		(करोड़ रूपये में)
विनियोजन के लिए उपलब्ध निवल लाभ (बहुराज्यीय सहकारी सोसाइटी अधिनियम, 1984 के अनुसरण में)		217.35
घटाएं : प्रस्तावित विनियोजन		
1. समिति के उपनियम 56(i) के अनुसरण में आरक्षित निधि	65.21	
2. सहकारी शिक्षा निधि में अंशदान के लिए प्रावधान	2.17	67.38
3. बहुराज्यीय सहकारी सोसाइटी अधिनियम, 1984 के अनुसार वितरण योग्य लाभ		149.97
4. प्रदत्त इक्विटी के 12 प्रतिशत की दर से प्रस्तावित लाभांश * के लिए प्रावधान		50.13
5. सामान्य आरक्षित निधि (बकाया)		99.84

(*प्रस्तावित लाभांश वितरण योग्य लाभ का 33.42 प्रतिशत है।)

शेयरपूंजी और सदस्यता

31 मार्च, 2001 को समिति की शेयरपूंजी 417.72 करोड़ रूपये हो गई जबकि 31 मार्च, 2000 को यह 404.22 करोड़ रूपये थी। 31 मार्च, 2001 को सदस्य समितियों की कुल संख्या 35,973 हो गई

जबकि 31 मार्च, 2000 को यह संख्या 35,628 थी। समिति की शेयरपूंजी में हुई यह वृद्धि सदस्यों की संख्या के बढ़ जाने और कुछ सदस्य समितियों द्वारा अपना लाभांश इफको की शेयरपूंजी में पुनर्निवेश करने कारण संभव हुई है।

लाभांश

प्रदत्त इक्विटी पर 12 प्रतिशत की बढ़ी हुई दर से लाभांश के भुगतान की सिफारिश की है हालांकि पिछले वर्ष 10 प्रतिशत की दर से लाभांश का भुगतान किया गया था। यह लाभांश उन सभी समितियों को दिया जाएगा जिनके नाम 31 मार्च, 2001 को समिति के सदस्यता रजिस्टर में थे।

दान

26 जनवरी, 2001 को गुजरात राज्य में एक भयंकर भूकम्प आया था जिससे राज्य के विभिन्न भागों विशेष रूप से कच्छ क्षेत्र के गांधीधाम, अंजार, आदिपुर और भचाऊ में जान-माल की भारी क्षति हुई। इफको के कांडला (कच्छ क्षेत्र में) स्थित एन पी के/डी ए पी संयंत्रों (कच्छ क्षेत्र में स्थित) को भी भारी क्षति पहुंची थी जिसके परिणामस्वरूप संयंत्र लगभग 2 माह के लिए बन्द रखना पड़ा। कलोल संयंत्र को भी मामूली क्षति पहुंची थी। सौभाग्यवश इफको संयंत्रों में कोई जन-हानि नहीं हुई। प्राकृतिक आपदाओं से प्रभावित व्यक्तियों को राहत पहुंचाने की अपनी नीति के अनुसरण में समिति ने प्रधानमंत्री राष्ट्रीय राहत कोष में 50 लाख रुपये का अंशदान किया। इसके अतिरिक्त समिति ने बड़े पैमाने पर कांडला और इसके आसपास के क्षेत्रों में सीधे राहत पहुंचाई और

पुर्नस्थापना कार्य किये। समिति ने राजस्थान, गुजरात, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़ और पश्चिम बंगाल राज्यों के मुख्यमंत्री राहत कोषों में सूखा राहत कार्यो के लिए भी 10-10 लाख रूपये का अंशदान किया। समिति ने भारतीय रसायन इंजीनियर्स संस्थान को एक आधुनिक संदर्भ पुस्तकालय और तकनीकी केन्द्र स्थापित करने के लिए 30 लाख रूपये का दान किया है।

किसान सेवा निधि

समिति ने किसान सेवा निधि (के एस एफ) नाम से एक धर्मार्थ न्यास की स्थापना की है। यह न्यास बाढ़, भूकम्प, तूफान, अग्नि, भू-स्खलन और सूखे इत्यादि जैसी प्राकृतिक आपदाओं से प्रभावित व्यक्तियों को राहत पहुंचाने का कार्य करेगा और गुजरात के भूकम्प पीड़ितों के लिए पुनर्वास व पुनर्निर्माण का कार्य करेगा। इस निधि से कल्याण कार्यक्रम चलाए जाएंगे और जरूरतमंद किसानों को आवश्यक स्वास्थ्य सुविधाएं प्रदान की जाएंगी। इसके अतिरिक्त, इस परियोजना के अन्तर्गत जरूरतंद किसानों के जीवन स्तर को ऊंचा उठाने के लिए भी योजनाएं चलाई जाएंगी।

इस न्यास का संस्थापक होने के अलावा, इफको ने गुजरात के भूकम्प पीड़ितों को तत्काल राहत पहुंचाने के लिए इस न्यास में 10 करोड़ रूपये की राशि का आंदान किया है। इफको के कर्मचारियों ने भी किसान सेवा निधि में एक करोड़ रूपये का अलग से अंशदान किया है। इफको के निदेशक मंडल के सदस्यों ने भी एक दिन की अपनी सिटिंग फीस इस कोष में दी है।

दीर्घावधिक आधार पर राहत कार्यो में अपनी योगदान करने की

दृष्टि से इफको अपने लाभ में से प्रतिवर्ष एक करोड़ रूपये की राशि किसान सेवा निधि में देगी। अन्य सहकारी समितियों जैसे कृभकों, एन सी यू आई, नैफेड, महासंघों और प्राथमिक सहकारी समितियों से भी किसान सेवा निधि में स्वैच्छिक रूप से अंशदान करने और किसान सेवा निधि की धर्मार्थ गतिविधियों में सहयोग करने के लिए आग्रह किया है।

उत्पादन कार्यनिष्पादन

गैस अथॉरिटी ऑफ इंडिया लिमिटेड द्वारा प्राकृतिक गैस की अपर्याप्त आपूर्ति और 26 जनवरी, 2001 को आए भीषण भूकम्प के कारण कांडला संयंत्र को बंद रखने के कारण हुई उत्पादन हानि के बावजूद इफको ने 52.37 लाख टन उर्वरक सामग्री का उत्पादन किया, जबकि गत वर्ष 52.76 लाख टन का सर्वाधिक उत्पादन किया गया था। सामग्रीवार, इफको संयंत्रों ने आलोच्य वर्ष के दौरान 35.34 लाख टन यूरिया और 17.03 लाख टन एन पी के / डी ए पी का उत्पादन किया। आलोच्य वर्ष के दौरान इफको संयंत्रों ने पुर्ननिर्धारित क्षमता के आधार पर नाइट्रोजीनस उर्वरकों के मामले में क्षमता का 100 प्रतिशत और फास्फेटिक उर्वरकों के मामले में 118 प्रतिशत क्षमता उपयोग किया जबकि अखिल भारतीय क्षमता उपयोग नाइट्रोजीनस उर्वरकों के मामले में लगभग 94 प्रतिशत और फास्फेटिक उर्वरकों के मामले में 79 प्रतिशत रहा। इफको ने वर्ष 2000-01 के दौरान कुल राष्ट्रीय उत्पादन में 'एन' के रूप में लगभग 17.1 प्रतिशत और 'पी$_2$ ओ$_5$' के रूप में 17.7 प्रतिशत का योगदान किया।

कलोल इकाई

कलोल इकाई ने वर्ष 2000-01 के दौरान 3.03 लाख टन

अमोनिया और 4.88 लाख टन यूरिया का उत्पादन करके, अमोनिया के मामले में 83.5 प्रतिशत और यूरिया के मामले में 89.6 प्रतिशत क्षमता का उपयोग किया। वर्ष 1975 में अपना वाणिज्यिक उत्पादन आरंभ होने से लेकर 7 जनवरी, 2001 तक कलोल इकाई ने 100 लाख टन यूरिया का उत्पादन कर लिया है। इसके अलावा, इस इकाई द्वारा वर्ष 2000-01 के दौरान 2880 टन लिक्विड कार्बन डाइ-आक्साइड और 130 टन ड्राइ आईस का उत्पादन भी किया गया।

इफको कलोल इकाई को, विद्युत मंत्रालय, भारत सरकार द्वारा उर्वरक के क्षेत्र में ऊर्जा के श्रेष्ठ संरक्षण के लिए प्रतिष्ठित पुरस्कार "राष्ट्रीय ऊर्जा संरक्षण पुरस्कार 2000" प्रदान किया गया।

फूलपुर यूरिया काम्पलैक्स

फूलपुर इकाई-I

आलोच्य वर्ष के दौरान फूलपुर इकाई-I के अमोनिया और यूरिया संयंत्रों ने 3.02 लाख टन अमोनिया और 5.20 लाख टन यूरिया का उत्पादन किया और क्षमता का क्रमशः 102 प्रतिशत और 101 प्रतिशत उपयोग किया।

फूलपुर इकाई-II

वर्ष 2000-01 के दौरान फूलपुर इकाई- II ने 5.02 लाख टन अमोनिया ओर 8.54 लाख टन यूरिया का उत्पादन करके अमोनिया के मामले में 101 प्रतिशत और यूरिया के मामले में 100 प्रतिशत क्षमता उपयोग किया।

आलोच्य वर्ष के दौरान फूलपुर की दोनों इकाईयों ने कुल मिलाकर 13.74 लाख टन यूरिया का उत्पादन किया। फूलपुर इकाई-I

और II ने अपना वाणिज्यिक उत्पादन आरम्भ होने से लेकर मार्च, 2001 तक 130 लाख टन यूरिया का कुल उत्पादन किया है।

आंवला यूरिया काम्पलैक्स

आंवला इकाई-I

गैस अथॉरिटी ऑफ इंडिया लिमिटेड (गेल) द्वारा प्राकृतिक गैस की अपर्याप्त आपूर्ति के बावजूद आंवला इकाई-I ने वर्ष 2000-01 के दौरान 5.04 लाख टन अमोनिया और 8.14 लाख टन यूरिया का उत्पादन करके अमोनिया और यूरिया के मामले में क्रमशः 102 प्रतिशत और 95 प्रतिशत क्षमता का उपयोग किया।

आंवला इकाई-II

वर्ष 2000-01 के दौरान आंवला इकाई-II के अमोनिया और यूरिया संयंत्रों ने 5.2 लाख टन अमोनिया और 8.52 लाख टन यूरिया का उत्पादन करके वर्ष 1999-2000 के दौरान 8.44 लाख टन यूरिया के अपने सर्वाधिक उत्पादन के पिछले रिकार्ड को तोड़ दिया। इस इकाई ने वर्ष 2000-01 के दौरान अमोनिया के मामले में 105 प्रतिशत और यूरिया के मामले में 101 प्रतिशत क्षमता का उपयोग किया। आवंला की दोनों इकाईयों ने आलोच्य वर्ष के दौरान 16.72 लाख टन यूरिया का उत्पादन किया।

कांडला इकाई

26 जनवरी, 2001 को गुजरात राज्य में आए भारी भूकम्प के कारण कांडला संयंत्र को पहुंची क्षति की वजह से इसे मरम्मत और पुर्नस्थापना कार्य के लिए लगभग 2 माह तक बन्द रखना पड़ा था। इसके

बावजूद कांडला संयंत्र ने वर्ष 2000-01 के दौरान 17.03 लाख टन एन पी के/ डी ए पी का उत्पादन किया। यह उत्पादन P_2O_5 के रूप में 6.64 लाख टन तथा समग्र उत्पादन क्षमता उपयोग के 118 प्रतिशत के बराबर है।

कांडला इकाई को दिसम्बर, 2000 में फर्टिलाइजर एसोसिएशन ऑफ इंडिया (एफ ए आई) से "सुरक्षा में श्रेष्ठता पुरस्कार", वर्ष 1997-98 (2000-01 में घोषित) के लिए ''राष्ट्रीय उत्पादकता पुरस्कार'' तथा अमेरिका की राष्ट्रीय सुरक्षा परिषद् से "इंडस्ट्री लीडर अवार्ड" प्राप्त हुए।

विपणन

वर्ष 2000-01 के दौरान देश में मौसमी परिस्थितियाँ प्रतिकूल रहीं। परिणामस्वरूप, देश में उर्वरकों की खपत में लगभग 9 प्रतिशत की कमी आई और यह वर्ष 1999-2000 में 18.1 मिलियन टन पोषक तत्वों की तुलना में घटकर 16.6 मिलियन टन पोषक तत्व रह गई। उत्पादवार देखा जाए तो वर्ष 2000-01 के दौरान देश में यूरिया की खपत 19.2 मिलियन टन रहीं। जबकि वर्ष 1999-2000 में यह 20.2 मिलियन टन थी अर्थात इसमें 5 प्रतिशत की कमी आई। इसी अवधि में डी ए पी की खपत 5.7 मिलियन टन रही जबकि वर्ष 1999-2000 यह 7 मिलियन टन थी अर्थात् इसमें 19 प्रतिशत की कमी आई।

उर्वरकों, विशेष रूप से यूरिया और डी ए पी की खपत में आई कमी के परिणामस्वरूप वर्ष 2000-01 के दौरान देश में एन पी के उर्वरक के उपयोग के अनुपात में असंतुलन और बढ़ गया तथा यह

7.0 : 2.7 : 1 हो गया जबकि 1999-2000 में यह 6.8: 2.8 : 1 था। समिति ने अपने संवर्धन एवं विस्तार कार्यक्रमों को नई दिशा देते हुए किसानों को शिक्षित करने में उर्वरकों के संतुलित और कुशल उपयोग पर बल दिया ताकि मिट्टी की उर्वरा शक्ति बनी रहे और कृषि पैदावर को बढ़ाया जा सके।

उर्वरकों की समग्र खपत में गिरावट के रूख के बावजूद समिति का बिक्री कारोबार बढ़ा और वर्ष 2000-01 के दौरान इफको ने 55.10 लाख टन उर्वरकों की अब तक का सर्वाधिक बिक्री की। यह बिक्री गत वर्ष 1999-2000 की 51.72 लाख टन उर्वरकों की बिक्री की तुलना में 7 प्रतिशत अधिक है। उत्पादवार देखा जाए तो वर्ष 2000-01 के दौरान इफको ने 36.04 लाख टन यूरिया की बिक्री की जो वर्ष 1999-2000 में 35.05 लाख टन की बिक्री की तुलना में 3 प्रतिशत अधिक है। समिति ने आलोच्य वर्ष के दौरान 19.05 लाख टन एन पी के / डी ए पी की बिक्री की जो गत वर्ष 1999-2000 की 16.67 लाख टन एन पी के / डी ए पी की बिक्री की तुलना में 14 प्रतिशत अधिक है।

आयातित डी ए पी की साज-संभाल

आलोच्य वर्ष के दौरान समिति ने दो दक्षिणी राज्यों अर्थात् कर्नाटक और तमिलनाडु में डी ए पी की बढ़ती हुई मांग को पूरा करने के लिए न्यू मंगलौर पोर्ट और तूतीकोरीन पोर्ट पर क्रमशः 15,000 टन और 16,000 टन डी ए पी के दो जहाजों से प्राप्त खेपों की साज-संभाल की।

नेपाल को यूरिया का निर्यात

इफको और नेशनल कोआपरेटिव फैडरेशन ऑफ नेपाल लिमिटेड

(एन सी एफ) ने दोनों देशों के बीच सहकारिता को बढ़ावा देने के लिए एक करार पर हस्ताक्षर किये हैं। इस करार के तहत इफको ने 2000-01 के दौरान एन सी एफ को 38350 टन यूरिया का निर्यात किया।

उत्पाद का परिवहन/भंडारण

समिति ने वर्ष 2000-01 के दौरान कलोल, फूलपुर, आंवला और कांडला स्थित अपने संयंत्रों से 52.71 लाख टन उर्वरक सामग्री का प्रेषण किया।

किसानों को उनके द्वार पर आसानी से उर्वरक उपलब्ध कराने के उद्देश्य से समिति ने 2000-01 के दौरान देश भर में 2350 केन्द्रीय/राज्य/सहकारी भंडार-गृहों को किराये पर लिया गया जिनकी भंडारण क्षमता 11.30 लाख टन थी जबकि वर्ष 1999-2000 के दौरान 12.74 लाख टन भंडारण क्षमता के गोदाम किराये पर लिये गये थे। वर्ष 2000-01 के दौरान सहकारी भंडार-गृहों में लगभग 55 प्रतिशत भंडारण स्थान किराये पर लिया गया जबकि 1990-2000 के दौरान 48 प्रतिशत भंडारण स्थान किराये पर लिया गया था।

बिक्री कारोबार

समिति ने वर्ष 2000-01 के दौरान अनुमानतः 5152 करोड़ रूपये का बिक्री कारोबार किया जबकि 1999-2000 के दौरान 4530 करोड़ रूपये का कारोबार किया गया था, इस प्रकार पिछले वर्ष के मुकाबले इस वर्ष बिक्री करोबार में 13.7 प्रतिशत की वृद्धि दर्ज की गई।

बीज बहुलीकरण कार्यक्रम

किसानों को उत्तम किस्म के बीज उपलब्ध कराने के उद्देश्य से

समिति ने बीज बहुलीकरण कार्यक्रम आरंभ किया हुआ है। इस कार्यक्रम के अन्तर्गत विभिन्न फसलों यथा गेहूँ, धान, सोर्घम (ज्वार), रागी, अरहर, उड़द, मूंग, मिर्च, मूंगफली और सूरजमुखी आदि फसलों के उत्तम किस्म के बीज किसानों के खेतों में उगाए गए। वर्ष 2000-01 के दौरान इस कार्यक्रम के अन्तर्गत 2546 हैक्टेयर क्षेत्र में यह कार्यक्रम चलाया गया और लगभग 67 हजार क्विंटल उत्तम किस्म के/प्रमाणित बीज तैयार किये गये। यह कार्यक्रम इफको द्वारा अपने बलबूते पर और कई स्थानों पर किसानों एवं राज्य बीज निगमों के सहयोग से चलाया गया।

सहकारिता विभाग कार्यक्रम

इफको ने भारत की स्वतन्त्रता की स्वर्ण जयंती समारोहों के दौरान वर्ष 1997-98 से 'सहकारिता विकास कार्यक्रम' की एक विशेष योजना प्रायोजित की थी जिसके अन्तर्गत ग्राम स्तर की 1500 सहकारी समितियों को अंगीकार करने की योजना बनाई गई थी। इस योजना के तहत चरणबद्ध रूप में 150 भण्डारण-सह-सामुदायिक केन्द्रों के निर्माण का कार्यक्रम है जिस पर करीब 17.75 करोड़ रूपये की लागत आएगी। यह विशेष कार्यक्रम 5 वर्ष तक अर्थात् 2001-02 तक चलेगा।

इस कार्यक्रम के आरंभ होने के बाद से 31 मार्च, 2001 तक इफको 1050 सहकारी समितियों को अंगीकार कर चुकी है। इफको ने प्रत्येक समिति को कार्यालय फर्नीचर/फिक्सचर्स/कृषि औजार आदि उपलब्ध करावाने के लिए 60,000 रूपये की वित्तीय सहायता प्रदान की है। प्रत्येक समिति को उर्वरकों के संतुलित और कुशल उपयोग के लिए तकनीकी साहित्य भी उपलब्ध करवाया गया है। अंगीकार किए जाने के बाद से इन समितियों के कुल बिक्री कारोबार में भारी वृद्धि हुई है। उर्वरकों

का व्यापार करने के साथ-साथ इन समितियों ने बीजों, कीटनाशकों, कृषि औजारों और अन्य कृषि आदानों तथा बैकिंग के क्षेत्र में भी अपना कार्य-व्यापार बढ़ाया है।

कार्यक्रम क आरम्भ होने के बाद से समिति देशभर में 78 भंडारण-सह-सामुदायिक केन्द्रों की स्थापना कर चुकी है और 16 से अधिक ऐसे केन्द्र पूरा होने के विभिन्न चरणों में है। इन भंडारण-सह-सामुदायिक केन्द्रों का इस्तेमाल उर्वरकों और कृषि आदानों का भंडारण करने के साथ-साथ कृषि विस्तार गतिविधियों के आयोजन और सम्बद्ध क्षेत्रों में ग्रामीणों के लिए सामाजिक कार्यक्रम आयोजित करने के लिए किया जा रहा है।

इफको फ्रेन्चाइजी

सहकारी समितियों की आर्थिक स्थिति को मजबूत बनाने के उद्देश्य से इफको कुछ अंगीकृत समितियों का 'इफको फ्रेन्चाइजी' के रूप में विकास कर रही है। इस योजना के अन्तर्गत इन समितियों को रेक हैंडलिंग, परिवहन तथा इफको उर्वरकों के भंडारण का कार्य सौंपने के साथ-साथ शैक्षणिक और संवर्द्धनात्मक गतिविधियां चलान के लिए भी उनका मार्गदर्शन किया जाएगा। अब तक 257 सहकारी समितियों ने भण्डारण का काम आरंभ कर दिया है और 356 समितियों ने भण्डारगृहों से अपने गोदामों तक उर्वरकों के परिवहन का काम आरंभ कर दिया है। तथापि, उर्वरकों की रेक हैंडलिंग और परिवहन का काम अभी तक केवल 65 समितियों द्वारा शुरू किया गया है क्योंकि इस कार्य में काफी धन और तकनीकी ज्ञान की आवश्यकता होती है।

इंडियन फार्म फॉरेस्ट्री डेवलपमेंट कोआपरेटिव (आइ एफ एफ डी सी)

इफको ने इंडियन फार्म फॉरेस्ट्री डेवलपमेंट कोआपरेटिव (आई एफ एफ डी सी) नाम क एक अलग बहुराज्य सहकारी समिति का प्रवर्तन किया है। इफको और इंडिया-कनाडा-एनवायरनमेंट फैसिलिटी (आई सी ई एफ) के बीच किये गये अंशदान संबंधी करार के अन्तर्गत आइ एस एफ डी सी अप्रैल, 1995 से उत्तर प्रदेश, राजस्थान और मध्य प्रदेश राज्यों में वन लगाने की परियोजनाओं पर कार्य कर रही है।

आलोच्य वर्ष के दौरान 3 नई प्राथमिक प्रक्षेत्र वानिकी सहकारी समितियां (पी एफ एफ सी एस) का पंजीकरण करवाया गया है और परती भूमि में 3.7 लाख पौधे लगाए गए। अब तक कुल 111 पी एफ एफ सी एस का गठन किया जा चुका है जिनकी सदस्य संख्या 21753 हैं, जिनमें से 37 प्रतिशत महिला सदस्य हैं। आई एफ एफ डी सी परियोजना शुरू होने से लेकर अब तक कुल 20,379 हैक्टेयर क्षेत्र में पौधे लगाने का काम पूरा किया जा चुका है जबकि लक्ष्य 20,000 हैक्टेयर का था।

आई सी ई एफ के सहयोग में कार्य करते हुए आई एफ एफ डी सी परियोजना ने 31 मार्च, 2000 को 5 वर्ष की अपनी सामान्य अवधि पूरी कर ली है। आई एफ एफ डी सी परियोजना द्वारा किये गए उत्कृष्ट कार्यों को देखते हुए, आई सी ई एफ ने अब आई एफ एफ डी सी परियोजना की अवधि दो वर्ष के लिए अर्थात् मार्च, 2002 तक बढ़ा दी है। परियोजना की बढ़ाई गई अवधि के दौरान के तहत मौजूदा पी एफ एफ सी एस की वित्तीय और संगठनात्मक क्षमताओं को मजबूत किया जाएगा, मौजूदा पेड़-पौधों की देखभाल की जाएगी, माइक्रो-इंटरप्राइजेज को बढ़ावा दिया जाएगा और सैल्फ-हैल्प ग्रुपों के जरिए आय अर्जित करने

की गतिविधियों को बढ़ावा दिया जाएगा । सभी स्तरों पर निर्णय लेने की प्रक्रिया में महिला सदस्यों की भागीदारी पर विशेष ध्यान दिया जाता है।

आई सी ई एफ ने अब आई एफ एफ डी सी को कुल परियोजना लागत में से 2 करोड़ रूपये की राशि प्राथमिक प्रक्षेत्र वानिकी सहकारी समितियों (पी एफ एफ सी एस) को मजबूत बनाने हेतु एक रिवाल्विंग फण्ड के रूप में दी है। अब आई एफ एफ डी सी की गतिविधियां उत्तर प्रदेश के उन्नाव व लखनऊ जिलों में भी चलाई जाएगी। यह भी प्रस्ताव है कि वर्ष 2001-02 के दौरान 5 नई प्राथमिक प्रक्षेत्र वानिकी सहकारी समितियां (पी एफ एफ सी एस) गठित की जाएं जिनके तहत 1000 हैक्टेयर क्षेत्र लाया जाएगा।

मई, 1999 के दौरान आई एफ एफ डी सी और अन्तर्राष्ट्रीय विकास विभाग (डी एफ आई डी) के बीच एक नई परियोजना के लिए करार पर हस्ताक्षर हुए हैं जिसके तहत वेस्टर्न इंडिया रेनफैड फारमिंग प्रोजेक्ट (डब्ल्यू आई आर एफ पी) नामक नई परियोजना शुरू की गई है जिस पर अनुमानतः 50 करोड़ रूपये की लागत आएगी। करार की शर्तो के अनुसार यह परियोजना 7 वर्षो में पूरी की जाएगी। इस परियेजना के अंतर्गत राजस्थान के बारानी इलाकों में ग्रामीण समुदाय के जीवन स्तर को ऊंचा उठाने पर विशेष ध्यान दिया जाएगा। यह परियोजना अपने 2 वर्ष सफलतापूर्वक पूरी कर चुकी है। इस समय, यह परियोजना चित्तौड़गढ़ जिले के प्रतापगढ़ ब्लाक के 25 गांवों में चलाई जा रही है। परियोजना के तहत कृषि प्रणालियां विकसित करने, मृदा व जल संरक्षण और स्थानीय स्तर पर ग्राम संस्थाओं के गठन पर विशेष ध्यान दिया जाएगा। यह परियोजना मध्य प्रदेश के रतलाम जिले में भी चलाई जाएगी।

किसान सेवा केन्द्र

लगभग 36,000 सहकारी समितियों के माध्यम से उर्वरकों की बिक्री करने के अलावा, समिति देशभर में 13 राज्यों और एक केन्द्र शासित प्रदेश में खोले गये 165 इफको किसान सेवा केन्द्रों के माध्यम से किसानों को उर्वरक और अन्य कृषि आदान उपलब्ध करवाती है। उर्वरकों की बिक्री के अलावा, ये केन्द्र किसानों को एक ही स्थान पर उत्तम किस्म के बीज, कृषि रसायन, औजार और आधुनिक कृषि तकनालॉजी भी उपलब्ध करवाते हैं। ये किसान सेवा केन्द्र आसपास के गांवों में विस्तार गतिविधियों के लिए एक केन्द्र के रूप में तथा इफको के कार्यकलापों के लिए विज्ञापन और प्रचार केन्द्र के रूप में भी कार्य करते हैं।

वर्ष 2000-01 के दौरान इन किसान सेवा केन्द्रों के माध्यम से किसानों को 1.45 लाख टन उर्वरकों की बिक्री की गई। इसके अलावा, आलोच्य वर्ष के दौरान इन किसान सेवा केन्द्रों ने 3.44 करोड़ मूल्य के बीजों, कृषि रसायनों, जैव उर्वरकों और नमक की भी बिक्री की। वर्ष 2000-01 के दौरान इन किसान सेवा केन्द्रों ने 124.06 करोड़ रूपये का कुल बिक्री कारोबार किया जबकि वर्ष 1999-2000 के 123.86 करोड़ रूपये का कुल बिक्री कारोबार किया गया था।

ग्रामीण विकास कार्यक्रम

इफको की ग्रामीण और कृषि विकास गतिविधियों का मुख्य लक्ष्य एन : पी : के की खपत अनुपात में आये असंतुलन को ठीक करना है ताकि मिट्टी का स्वास्थ्य ठीक बना रहे, फसल उत्पादकता बढ़ सके और सतत् कृषि को बढ़ावा मिल सके। स्थानीय भूमि की आवश्यकताओं को पूरा करने और जल संरक्षण, बागवानी, एकीकृत पौधे पोषक तत्वों की

आपूर्ति आदि पर भी विशेष बल दिया जा रहा हैं ताकि किसान अपने संसाधनों का इष्टत्म उपयोग कर सकें। प्रयास किये जा रहे है कि आधुनिक सूचना प्रौद्योगिकी का लाभ उठाते हुए ग्रामीण क्षेत्रों के लिए सूचना प्रौद्योगिकी पर आधारित एक पैकेज विकसित किया जाए जो उन्हें नई जानकारियां उपलब्ध करा सके।

ग्राम अंगीकरण

इफको ने एकीकृत ग्रामीण विकास कार्यक्रमों, विशेषकर कृषि विकास के कार्यक्रमों के माध्यम से ग्रामीण समुदाय के जीवन स्तर में समग्र सुधार लाने के उद्देश्य से ग्राम अंगीकरण कार्यक्रम चलाया हुआ है। इफको के प्रत्येक क्षेत्रीय कार्यकर्ता द्वारा एक गांव को अंगीकृत किया जाता है और आधुनिक कृषि तकनीकों की जानकारी वहां के किसानों तक पहुंचाई जाती है तथा अधिक पैदावार देने वाले बीजों और उर्वरकों के उपयोग के माध्यम से कृषि पैदावार बढ़ाने संबंधी जानकारी प्रदान की जाती है। इसके अलावा, इन अंगीकृत गांवों में स्वास्थ्य की देखभाल, पीने के पानी की सुविधा, पशुओं के स्वास्थ्य की जांच संबंधी सेवाएं, ऊर्जा संरक्षण और ऊर्जा के वैकल्पिक स्रोतों के उपयोग के संगंध में भी जानकारी उपलब्ध कराई जाती है। आलोच्य वर्ष के दौरान ग्राम अंगीकरण कार्यक्रम के अंतर्गत अंगीकृत गांवों की संख्या 458 रही। वर्ष 1975-76 से शुरू किए गए इस कार्यक्रम के अंतर्गत अब तक 3000 से अधिक गांव इस कार्यक्रम के अंतर्गत लाभान्वित हो चुके हैं।

कृषि, उर्वरक तकनालॉजी और सहकारी शिक्षा के क्षेत्र में इफको चेयर्स

इफको ने देश भर में कृषि अनुसंधान और सहकारी शिक्षा को

बढ़ावा देने के उद्देश्य से कृषि विश्वविद्यालयों और सहकारी संस्थाओं में इफको चेयर्स की स्थापना की हुई है। इस समय ऐसी 15 चेयर्स कार्यरत है जिनमें से 13 चेयर्स कृषि विश्वविद्यालयों में शस्य विज्ञान, मृदा विज्ञान और कृषि विस्तार के क्षेत्र में कार्यरत है। एक चेयर वैकुंठ मेहता नेशनल इंस्टीट्यूट ऑफ कोआपरेटिव मैनेजमेंट, पुणे में सहकारिता प्रबंध पर और एक चेयर बनारस हिन्दू विश्वविद्यालय, वाराणसी में कॉलेज आफ इंजीनियरिंग में उर्वरक तकनालॉजी पर है। जून, 1999 में वाराणसी में आयोजित 10वीं इफको प्रोफेसर कान्फ्रेंस की कार्यवाही को प्रकाशित करके सभी संबंधित व्यक्तियों में वितरित किया गया। क्षेत्रीय अध्ययनों के लिए तैयार की गई कार्य योजना को विभिन्न विश्वविद्यालयों और संस्थानों में कार्यान्वित किया गया। इन अध्ययनों के परिणाम पर अगले प्रोफेसर सम्मेलन में विचार किया जाएगा।

उर्वरकों के संतुलित उपयोग और किसानों के लाभ के लिए कार्यक्रम

इफको ने अपने विविध क्षेत्रीय कार्यक्रमों यथा किसान सभाओं, क्षेत्र दिवसों, फसल सेमिनारों बिक्री केन्द्र के कर्मचारियों को प्रशिक्षण, कृषक प्रशिक्षण, फसल प्रदर्शनियों और मृदा-परीक्षण कार्यक्रमों आदि के माध्यम से किसानों में उर्वरकों के संतुलित उपयोग के महत्ता के प्रचार पर अपने विशेष प्रयास जारी रखे।

सहकारी ग्रामीण विकास न्यास (कोरडेट)

इफको द्वारा प्रवर्तित सहकारी ग्रामीण विकास न्यास (कोरडेट) किसानों को कृषि उपज, बागवानी, डेयरी, कुक्कुट-पालन, मछली-पालन आदि क्षेत्रों में व्यावहारिक प्रशिक्षण प्रदान करके व्यावसायिक नेतृत्व प्रदान

कर रहा है। इस न्यास के दो केन्द्र हैं जो क्रमशः उत्तर प्रदेश में फूलपुर में और गुजरात में कलोल में हैं। वर्ष 2000-01 के दौरान 118 प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित किये गये जिनमें 5635 किसानों और कृषक महिलाओं को फसल उत्पादन, ऊर्जा संरक्षण, खेत प्रबंध, डेयरी प्रबंध, बारानी खेती, मत्स्य-पालन प्रबंध, खेती-बाड़ी, फल व सब्जियों को सुरक्षित रखने और उन्हें डिब्बा बंद करने, खेत में खाद तैयार करने/जैव उर्वरकों के उत्पादन से संबंधित विभिन्न पहलुओं पर प्रशिक्षण दिया गया।

कोरडेट द्वारा फूलपुर और कलोल स्थित दोनों मृदा परीक्षण प्रयोगशालाओं से किसानों को मिट्टी के नमूनों की जांच की सुविधा प्रदान की जाती है। वर्ष 2000-01 के दौरान 52,892 मिट्टीके नमूनों और 246 पानी के नमूनों की जांच की गई। कलोल में विभिन्न अवधियों के लिए 53 प्रतिशत कार्यक्रम आयोजित किये गये जिनमें गुजरात राज्य के 2300 किसानों (कृषक महिलाओ सहित) ने भाग लिया। इसी प्रकार वर्ष 2000-01 के दौरान कोरडेट फूलपुर में भी 65 प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित किये गये जिनमें 3335 किसानों (कृषक महिलाओं सहित) ने भाग लिया।

कोरडेट, फूलपुर के जैव उर्वरक संयंत्र ने वर्ष 2000-01 के दौरान 102.6 टन जैव-उर्वरकों का अब तक का सर्वाधिक उत्पादन किया जबकि संयंत्र की वार्षिक उत्पादन क्षमता 75 टन की है। इस प्रकार संयंत्र ने अपनी संस्थापित क्षमता का 137 प्रतिशत उपयोग किया। इस संयंत्र ने विभिन्न प्रकार के जैव-उर्वरकों यथा ऐजोटोबैक्टर, ऐजोस्प्रिलम, पी एस बी और राइजोबियम इत्यादि का उत्पादन किया। आलोच्य वर्ष के दौरान समिति ने 93.3 टन जैव-उर्वरकों की बिक्री की।

कोरडेट, नैल्लूर ने भी आन्ध्र प्रदेश में नैल्लूर परियोजना स्थल

पर 54 हैक्टेयर भूमि पर ऐसी गतिविधियाँ चलाई।

विशेष परियोजनाएं

इफको ने आलोच्य वर्ष के दौरान ग्रामीण विकास गतिविधियों के हिस्से के रूप में कृषि विकास संबंधी कुछ विशेष परियोजनाएं भी आरम्भ की है। ये परियोजनाएं विशेष प्रकार की कृषि जलवायु से संबंधित परिस्थितियों मे तकनालॉजी के हस्तान्तरण से संबंधित थीं। वर्ष के दौरान ऐसी 6 परियोजनाएं उत्तर प्रदेश, राजस्थान और महाराष्ट्र में चलायी गई। इनके अतिरिक्त, भुवनेश्वर (उड़ीसा), भोपाल (मध्य प्रदेश) और मेरठ (उत्तर प्रदेश) में भी एफ ए ओ - आई सी ए आर - इफको - आई पी एन एस परियोजना चलाई गई। परियोजना का अनुसंधान कार्य आई सी ए आर द्वारा "कोर गांव" में किया जाता है जबकि इफको को "कोर" तथा "सैटेलाइट" गांवों में विस्तार गतिविधियों का ही दायित्व सौंपा गया है। इस परियोजना के परिणामों की समीक्षा आई सी ए आर और इफको अधि ाकारियों की प्रोजेक्ट इम्पलीमेंटेशन कोर कमेटी द्वारा फरवरी, 2001 में की गई।

इफको से बाहर निवेश

कृषक भारती कोआपरेटिव लिमिटेड (कृभको)

31 मार्च, 2001 तक इफको ने कृभको की शेयरपूंजी में 97 करोड़ रूपये का निवेश किया हुआ है जो इसी तारीख को कृभको की 488.14 करोड़ रूपये की प्रदत्त पूंजी का 20 प्रतिशत है। कृभको के हजीरा स्थित संयंत्रों ने आलोच्य वर्ष के दौरान क्षमता का 112.3 प्रतिशत उपयोग करते हुए 16.31 लाख टन यूरिया का उत्पादन किया। इस निवेश

पर वर्ष 2000-01 के दौरान कृभको से वर्ष 1999-2000 के लिए 11.64 करोड़ रूपये का लाभांश प्राप्त हुआ।

गोदावरी फर्टिलाइजर्स एंड कैमिकल्स लिमिटेड (जी एफ सी एल)

समिति ने गोदावरी फर्टिलाइजर्स एंड कैमिकल्स लिमिटेड (जी एफ सी एल) में 7.79 करोड़ रूपये का निवेश किया हुआ है जो जी एफ सी एल की प्रदत्त पूंजी के 24.9 प्रतिात के बराबर है। इस कम्पनी ने वर्ष 2000-01 के दौरान क्षमता का 110 प्रतिशत उपयोग करके 6.67 लाख टन डी ए पी का उत्पादन किया। वर्ष 2000-01 के दौरान इस निवेश पर वर्ष 1999-2000 के लिए 79.70 लाख रूपये का लाभांश प्राप्त हुआ।

इंडियन पोटाश लिमिटेड (आई पी एल)

इफको ने इंडियन पोटाश लिमिटेड (आई पी एल) की इक्विटी में 3.24 करोड़ रूपये (0.56 करोड़ रूपये के बोनस शेयरों सहित) का निवेश किया हुया है जो आई पी एल की 9.53 करोड़ रूपये की प्रदत्त पूंजी के 34 प्रतिशत के बराबर है। वर्ष 2000-01 के दौरान आई पी एल ने इफको को 2.4 लाख टन एम ओ पी की आपूर्ति की। वर्ष 2000-01 के दौरान इस निवेश पर वर्ष 1999-2000 के लिए 32.40 लाख रूपये का लाभांश प्राप्त हुआ।

महाराष्ट्र स्टेट कोआपरेटिव बैंक लिमिटेड

समिति ने महाराष्ट्र स्टेट कोआपरेटिव बैंक लिमिटेड में 10.01 लाख रूपये का निवेश किया हुआ है।

इंडियन टूरिज्म कोआपरेटिव लिमिटेड (कोआपटूर) तथा नेशलन फिल्म्स एंड फाइन आर्ट्स कोआपरेटिव लिमिटेड (नफ्फाक)

समिति ने इंडियन टूरिज्म कोआपरेटिव लिमिटेड (कोआपटूर) तथा नेशनल फिल्म्स एंड फाइन आर्ट्स कोआपरेटिव लिमिटेड (नफ्फाक) में एक-एक लाख रूपये का निवेश किया हुआ है।

नेशलन कोआपरेटिव बैंक ऑफ इंडिया (एन सी बी आई)

समिति ने नेशनल कोआपरेटिव बैंक ऑफ इंडिया (एन सी बी आई) में 5.00 लाख रूपये का निवेश किया हुआ है। वर्ष 2000-01 के दौरान इस निवेश पर वर्ष 1999-2000 के लिए 0.45 लाख रूपये का लाभांश प्राप्त हुआ।

गुजरात स्टेट कोआपरेटिव बैंक (जी एस सी बी)

समिति ने गुजरात स्टेट कोआपरेटिव बैंक (जी एस सी बी) मं 5,000/- रूपये (एक शेयर के बराबर) की राशि का निवेश किया हुआ है और जी एस सी बी से वर्ष 1999-2000 के लिए 750/- रूपये का लाभांश प्राप्त हुआ।

इंडस्ट्रीज किमिक्स डू सिनेगल (आई सी एस)

भारत सरकार, इफको और स्पिक के एक भारतीय कन्सोर्टियम ने मार्च, 1980 में इंडस्ट्रीज किमिक्स डू सिनेगल (आई सी एस) के साथ सिनेगल में एक संयंत्र स्थापित करके फॉस्फोरिक एसिड की आपूर्ति के लिए एक दीर्घावधिक करार किया था। आई सी एस सिनेगल ने दराऊ में एक संयंत्र स्थापित किया है जिसकी वार्षिक उत्पादन क्षमता 3.13 लाख

टन P_2O_5 है। इफको ने इसकी इक्विटी में 7.80 करोड़ रुपये का अंश दान किया हुआ है जो आई सी एस की प्रदत्त पूंजी के 4.73 प्रतिशत के बराबर है। आई सी एस ने फरवरी, 1984 में अपना वाणिज्यिक उत्पादन आरम्भ किया और तभी से यह कांडला इकाई को फास्फोरिक एसिड की निरन्तर आपूर्ति कर रहा है तथा समिति की फास्फोरिक एसिड की आवश्यकताओं को प्रतिस्पर्धी मूल्यों पर पूरा कर रहा है।

वर्ष 2000-01 के दौरान आई सी एस ने कांडला इकाई को 1.97 लाख टन P_2O_5 की आपूर्ति की। आई सी एस अपनी दराऊ स्थित मौजूदा फास्फोरिक एसिड संयंत्र की क्षमता को 3.30 लाख टन अतिरिक्त उत्पादन करके दुगुना कर रहा है। इस विस्तार परियोजना के अंतर्गत आइ सी एस सम्बद्ध सल्फ्यूरिक एसिड संयंत्र और ऑफसाइट सुविधाओं के साथ-साथ रॉक फास्फेट की खानों का विस्तार कर रहा है जिस पर 250 मिलियन अमेरिकी डॉलर का कुल निवेश होगा। इफको ने आई सी एस विस्तार परियोजना की इक्विटी के रूप में जनवरी, 1999 में 84.94 करोड़ रुपये (20 मिलियन अमेरिकी डॉलर) का अतिरिक्त निवेश किया है। इसके परिणामस्वरूप, आई सी एस की कुल प्रदत्त पूंजी में इफको का हिस्सा बढ़कर 92.74 करोड़ रुपये हो गया है (जिसमें आई सी एस द्वारा जारी बोनस शेयर्स शामिल है)। इस प्रकार आई सी एस की इक्विटी में इफको का हिस्सा 14.32 प्रतिशत हो गया।

इस विस्तार परियोजना की जीरो डेट 30 सितम्बर, 1998 थी और परियोजना कार्य मार्च, 2001 तक पूरा करने का लक्ष्य रखा गया था। आई सी एस द्वारा दी गई प्रगति रिपोर्ट के आधार पर अब यह परियोजना अगस्त, 2001 तक चालू हो जाएगी। इफको ने आई सी एस विस्तार परियोजना द्वारा उत्पादित फास्फोरिक एसिड की पूरी मात्रा खरीदने

की प्रतिबद्धता की हुई है। चूंकि इफको को फॉस्फोरिक ऐसिड की इस खरीद पर अंतर्राष्ट्रीय मूल्य पर विशेष रियायत भी मिलेगी इसलिए प्रतिस्पध ार्त्मक मूल्यों पर इस खरीद से समिति की समग्र लाभदेयता में वृद्धि होगी।

मिशन–2005 – कारपोरेट प्लानिंग

"विजन–2000" में निर्धारित लक्ष्यों को प्राप्त करने के बाद समिति ने आगे विस्तार और विकास के लिए "मिशन–2005" नामक एक और पंचवर्षीय योजना पर कार्य शुरू कर दिया है। "मिशन–2005" के अन्तर्गत फास्फेटिक उर्वरकों के उत्पादन के लिए कच्चे माल यथा फास्फोरिक एसिड और पोटाश को दीर्घावधिक क्रय–संविदाओं के आधार पर अथवा भारत से बाहर संयुक्त उद्यमों में शामिल होकर किफायती मूल्य पर प्राप्त करने के लिए कार्य करना शामिल है। इसके साथ–साथ आपकी समिति ने उर्वरकों के अलावा नए क्षेत्रों जैसे बीमा और डिसीजन–सपोर्ट सिस्टम में सूचना प्रौद्योगिकी का प्रयोग जिसमें सहकारी तंत्र और सहकारी इन्फ्रास्ट्रक्चर को मजबूत करने पर विशेष ध्यान दिया जाए, में भी प्रवेश किया है।

विदेशों में प्रस्तावित संयुक्त उद्यम परियोजनाएं

भारत में उर्वरक उत्पादन के लिए कच्चे माल की उपलब्धता में कमी और यूरिया, फास्फेटिक उर्वरकों और अन्य मध्यवर्ती उत्पादों की बढ़ती हुई मांग को ध्यान में रखते हुए समिति उन देशों में संयुक्त उद्यम परियोजनाओं में भागीदारी की संभावनाओं का पता लगा रही है जहां ऐसा कच्चा माल और अन्य आदान प्रचुर मात्रा में तथा किफायती दरों में

उपलब्ध हैं। इस संदर्भ में समिति निम्नलिखित संयुक्त उद्यमों में भागीदारी की संभावनाओं का पता लगा रही है। इन उद्यमों के बारे में विभिन्न स्तरों पर चर्चा चल रही है अथवा कार्यान्वयन हो रहा है।

ओमान में नाइट्रोजीनस उर्वरक परियोजना

भारत सरकार ने ओमान में स्थापित की जाने वाली इस संयुक्त उद्यम नाइट्रोजीनस उर्वरक परियोजना की पुर्नसंरचना का अनुमोदन कर दिया है। पुर्नसंरचित योजना के अनुसार इफको और कृभको भारतीय प्रायोजक होंगे जबकि ओमान ऑयल कंपनी (ओ ओ सी) विदेशी प्रायोजक होंगी। तदनुसार, इफको ने संयुक्त उद्यमी कंपनी अर्थात् ओमान इंडिया फर्टिलाइजर कंपनी में भागीदारी की है और 20 अक्टूबर, 2000 को कृभकों और ओमान ऑयल कंपनी के साथ एक नये संशोधित संयुक्त उद्यम करार पर हस्ताक्षर किये हैं।

इस परियोजना की लागत कुल 969 मिलियन अमेरिकी डॉलर होगी और इसका ऋण/इक्विटी अनुपात 2:1 होगा। परियोजना की इक्विटी में ओ ओ सी का अंशदान 50 प्रतिशत होगा और इफको और कृभको प्रत्येक 25-25 प्रतिशत आंश्दान करेंगी। परियोजना की इक्विटी में इफको का शेयर 80 मिलियन डॉलर होगा। इफको ने पहले ही आर सी एफ से ओमिफ्को की इक्विटी में 1.3 मिलियन अमेरिकी डॉलर के शेयर सममूल्य पर खरीद लिये हैं और इस प्रकार ओमिफ्को की इक्विटी में इफको का अंशदान 2.6 मिलियन अमेरिकी डॉलर हो गया है। अन्य प्रायोजकों कृभकों और ओ ओ सी ने भी क्रमशः 2.6 मिलियन अमेरिकी डॉलर और 5.2 मिलियन अमेरिकी डॉलर का अंशदान कर दिया है।

ओमिफ्को द्वारा प्रतिवर्ष उत्पादित कुल 16.52 लाख टन यूरिया

और 2.5 लाख टन बेशी अमोनिया में से भारत सरकार ने संयंत्र के चालू होने से 15 वर्ष तक शत-प्रतिशत यूरिया खरीदने की प्रतिबद्धता की है। इफको अपनी कांडला इकाई की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए 100 डॉलर प्रति टन के एफ ओ बी मूल्य पर 10 वर्ष तक बेशी अमोनिया की खरीद करेगी।

व्यवस्थापक बैंकों ने परियोजना के लिए वित्तीय व्यवस्था का प्रबंध कर लिया है। परियोजना की जीरो डेट वर्ष 2001 के अंत में अथवा 2002 के आरंभ में कोई तिथि होगी।

ट्यूनिशिया में फास्फोरिक एसिड संयंत्र

इफको और गोदावरी फर्टिलाइजर्स एंड कैमिकल्स लिमिटेड (जी एफ सी एल) ने ट्यूनिशिया की कंपनियों, ग्रुप किमिक ट्यूनिशिया (जी सी टी) और कंपनी डी फॉस्फेट डी गाफ्सा (सी पी जी) के साथ भारतीय भागीदारों के रूप में एक समझौता ज्ञापन पर हस्ताक्षर किये हैं जिसके तहत सखीरा, ट्यूनोशिया में एक संयुक्त उद्यम फास्फोरिक एसिड संयंत्र स्थापित किया जाएगा। प्रारम्भिक अनुमानों के अनुसार इस परियोजना की पूंजी लागत लगभग 260 मिलियन अमेरिकी डॉलर होगी और यह संयंत्र प्रतिवर्ष 5.4 लाख टन फास्फोरिक एसिड का उत्पादन कर सकेगा। परियोजना के लिए की गई वित्तीय व्यवस्था के अनुसार ऋण/इक्विटी अनुपात 7:3 होगा। इक्विटी में भारतीय भागीदार (इफको तथा जी एफ सी एल) प्रत्येक 5 मिलियन अमेरिकी डालर का निवेश करेंगे और शेष इक्विटी की व्यवस्था जी सी टी और सी पी जी द्वारा की जाएगी। इफको इस परियोजना में अपने आन्तरिक संसाधनों से निवेश करेगी। परियोजना अभी आयोजना के पूर्व-व्यवहार्यता विश्लेषण स्तर पर है।

अर्जेन्टीना में पोटाश खनन परियोजना

चूंकि देश में वाणिज्यिक दृष्टि से खनन योग्य पोटाश के भंडार नहीं है इसलिए इफको और इंडियन पोटाश लिमिटेड (आई पी एल) ने अर्जेन्टीना के पोटाशियो रियो कोलोराडो एस ए (पी आर सी) के साथ अर्जेन्टीना में एक पोटाश खनन परियोजना स्थापित करने की संभावना का पता लगाने का कार्य शुरू किया है। इस परियोजना की अनुमानित लागत 130 मिलियन अमेरिकी डॉलर है। परियोजना लागत भागीदारों द्वारा इक्विटी अंशदान और बैंकों से ऋण लेकर पूरी की जाएगी। परियोजना आयोजना के पूर्व-व्यवहार्यता विश्लेषण स्तर पर है।

इण्डो-ईरान क्वैशम उर्वरक परियोजना

पूर्व परियोजना प्रस्तावों के अनुसार इफको और कृभको द्वारा क्वैशम द्वीप, ईरान में क्वैशम फ्री एरिया अथॉरिटी के सहयोग से एक अमोनिया-यूरिया संयंत्र स्थापित करने की व्यवहार्यता का पता लगाया जा रहा था। देश में यूरिया उत्पादन की पर्याप्त क्षमताएं स्थापित हो जाने और इण्डो-ओमान परियोजना का कार्यान्वयन आरम्भ हो जाने के कारण अगले कुछ वर्षो के लिए नयी यूरिया उत्पादन क्षमताओं की आवश्यकता कम हो गई है। इसके अलावा, अन्तर्राष्ट्रीय बाजार में अमोनिया के मूल्यों में हुई भारी वृद्धि के कारण देश में डी ए पी का निर्माण करने वाले विनिर्माताओं द्वारा बड़ी मात्रा में अमोनिया का आयात किये जाने से ही आयात बिल में भी भारी वृद्धि हुई। इन सब तथ्यों को ध्यान में रखते हुए इफको ने ईरान में यूरिया संयंत्र स्थपित करने के प्रस्ताव को बन्द करके इसके स्थान पर अमोनिया संयंत्र लगाने का प्रस्ताव किया है। इफको ने कुछ स्वदेशी उर्वरक निर्माताओं से भी इस परियोजना में इक्विटी भागीदार बनने का प्रस्ताव किया है।

परियोजना का ऋण/ईक्विटी अनुपात 1.5 : 1 होने की संभावना है। प्रस्तावित अमोनिया परियोजना की लागत लगभग 280 मिलियन अमेरिकी डॉलर होगी। भारतीय भागीदारों द्वारा इक्विटी में 60 प्रतिशत अंशदान किया जाएगा और शेष 40 प्रतिशत अंशदान क्यू एफ ए ए द्वारा किया जाएगा।

नैल्लूर में नई उर्वरक परियोजना

भारत सरकार की आर्थिक मामलों विषयक मंत्रिमंडलीय समिति (सी सी ई ए) ने इफको को आंध्र प्रदेश के नैल्लूर जिले में 1760 करोड़ रूपये की अनुमानित लागत से एक नाईट्रोजीनस उर्वरक संयंत्र लगाने की सिद्धांत रूप में इस शर्त पर अनुमति प्रदान की थी कि सार्वजनिक निवेश बोर्ड (पी आई बी) इसके निवेश प्रस्ताव का मूल्यांकन कर ले। संयंत्र की वार्षिक उत्पादन क्षमता 7.68 लाख टन यूरिया उत्पादन की होगी तथा इसमें फीड स्टॉक के रूप में नैफ्था का इस्तेमाल किया जाएगा। इस प्रयोजन से समिति द्वारा पर्याप्त भूमि का अधिग्रहण किया जा चुका है और अन्य परियोजना-पूर्व गतिविधियां जैसे परियोजना स्थल पर जल-आपूर्ति, पॉवर संयंत्र का निर्माण, रेलवे साइडिंग और स्टोरेज आदि संबंधी कार्य आरंभ किए जा चुके हैं। इसी बीच, भारत सरकार ने फरवरी, 2000 से देश में नाइट्रोजीनस उर्वरकों की कोई और इकाई स्थापित करने पर प्रतिबंध लगा दिया है। हालांकि, नैल्लूर परियेजना भारत सरकार द्वारा की गई घोषणा के दायरे से बाहर है फिर भी, इस परियोजना के बारे में भारत सरकार के अंतिम निर्णय की प्रतीक्षा की जा रही है।

तथापि, समिति, भारत सरकार द्वारा दीर्घावधिक उर्वरक मूल्य निर्धारण नीति घोषणा के आधार पर इस परियोजना के संबंध में अपना अंतिम निर्णय लेगी।

चतुर्थ अध्याय

भारत में सहकारी विपणन की प्रगति एवं वर्तमान स्थिति
(Progress and Present Position of Co-oprative Marketing in India)

कृषि और उद्योग की उन्नति का कृषि उत्पादों के विपणन से गहरा सम्बन्ध है। यदि कृषक अपनी उपज को उचित लाभ के साथ बेच सकता है तो निश्चित ही उसे फसल उत्पादन हेतु प्रोत्साहन मिलता है। दुर्भाग्य से हमारे देश में, कृषि उपज की बिक्री की दशा अत्यन्त शोचनीय है जिससे कृषक को अपार क्षति उठानी पड़ रही है। भारतीय कृषि तो यहाँ की दो तिहाई से अधिक जनसंख्या के जीविकोपार्जन का एक साधन है। भारतीय किसान इसे एक व्यवसाय के रूप में नहीं चला पा रहे हैं। उनके पास उदर पूर्ति का अन्य कोई साधन न होने के कारण कृषि को ही अपनाना मजबूरी है। कृषक की एक आँख हल पर तो दूसरी बाजार पर लगी होती है। वह अपनी उपज का उचित मूल्य प्राप्त करने के लिए प्रायः चिन्तित रहता है। वह अपनी उपभोग की वस्तुएँ महँगी खरीदता है और अपनी उपज सस्ती दर पर विक्रय करता है। यदि किसान को अपनी उपज का उचित मूल्य प्राप्त हो जाय तो वह अधिक उत्पादन के लिए प्रोत्साहित होगा। लेकिन भारत में कृषि-विपणन की दशा बहुत शोचनीय है। अधिकतर कृषि उपज व्यक्तिगत व्यापारियों के माध्यम से बेची जाती है जो कृषक की कमजोरी का पूरा-पूरा लाभ उठाकर उसका पूरी तरह शोषण करते हैं। ये मध्यस्थ किसानों की उपज कम से कम मूल्य पर खरीदकर उपभोक्ताओं को अधिक से अधिक मूल्य पर बेचकर लाभ अर्जित करते हैं। इसके अतिरिक्त कृषक-वर्ग इतना बिखरा हुआ है कि वह संगठित होकर व्यापारी-वर्ग का सामना करने में असमर्थ रहा है। साथ ही सदियों तक किसान महाजनों के चंगुल में फँसा रहा है और ऋण-ग्रस्त होने के कारण

वे अपनी उपज अपने ऋणदाता महाजनों को ही बेचते रहे हैं। यहाँ तक की मूलधन तथा ब्याज का भुगतान करने के लिए वे फसल के कटते ही उसे बेचने को बाध्य हो जाते। यही कारण है कि उहें अपनी उपज का उचित मूल्य प्राप्त नहीं होता। ग्रामीण साख सर्वेक्षण समिति ने अपनी रिपोर्ट में कहा है कि, "यद्यपि अधिकांश नियमित बाजारों में जिनकी संख्या सापेक्षिक रूप से कम ही है, विपणन स्तर में सुधार हुआ है तथापि उनमें कई दोष अब भी विद्यमान हैं। मण्डियों में उपज की हमें नाप-तौल में गड़बडियाँ, कृषि उपज के मूल्य में से आर्थिक एवं दान कार्यो के लिए कटौतियाँ (जिनका कि कृषक के लिए कोई उपयोग नहीं होता), थोक विक्रेताओं के द्वारा अधिक मात्रा में नमूना लेना, दलाल व क्रेताओं के बीच गठबन्धन होना आदि अनेक बुराईयाँ देखने को मिलती हैं। इसके अतिरिक्त कभी-कभी व्यापारी गाँवों में जाकर कृषकों की खड़ी फसल अथवा तैयार फसल को बहुत सस्ते दामों पर क्रय कर लेता है।"

अपने देश में छोटे एवं मध्यम किसानों को कृषि-विपणन से महसूस होने वाली कठिनाइयों को ध्यान में रखते हुए विचार व्यक्त किया गया कि सहकारिता ही एक मात्र साधन है जो इससे छुटकारा दिला सकती है। कृषि वस्तुओं की विक्रय व्यवस्था क्रमबद्ध, वैज्ञानिक तथा सुसंगठित होनी चाहिए। इसके लिए सहकारी विपणन पद्धति ही उपयुक्त है। किसानों द्वारा स्वयं अपनी उपज की बिक्री-व्यवस्था संचालित किये जाने पर उनको मध्यस्थों से मुक्ति मिल सकेगी तथा वे संगठित होकर उनका सामना कर सकेंगे। सहकारिता के आधार पर सम्पूर्ण विपणन व्यवस्था संगठित करने पर ही कृषकों की आर्थिक स्थिति में सुधार सम्भव हो सकता है। सहकारी विपणन समितियों के निर्माण से विक्रेता वर्ग की सौदा करने की शक्ति में वृद्धि हो जाती है और कृषक को मण्डियों में प्रचलित बहुत सी अनुचित

बुराईयों से छुट्कारा मिल जाता है। इसके साथ ही अधिक मात्रा में संसाधनों के होने से गोदाम, परिवहन आदि सुविधाओं की उपलब्धता एवं विपणन प्राप्त करना आसान हो जाता है।

के.आर. कुलकर्णी के अनुसार, "उत्पादों का सहकारी संगठन उत्पादन के छोटे आकार से होने वाली कठिनाइयों को दूर करने के लिए स्वयं सहायता का एक प्रयास है।" इसका संगठन सुदृढ़ व्यापारिक सिद्धान्तों के अनुसार व्यापार का संचालन करने के लिए किया जाता है। स्वतंत्र रूप से और एक-दूसरे की प्रतिस्पर्धा में बेचने के स्थान पर, सहकारी कम्पनियों द्वारा किसान अपनी विक्रय-शक्ति को संगठित करते हैं, अपनी सौदागिरी की शक्ति में सुधार करते हैं तथा अपने साधनों को इकट्ठा करते हैं। कृषि शाही आयोग के अनुसार, "सहकारी विपणन समितियाँ कृषक की उपज पैदा करने एवं तैयार करने के सम्बन में शिक्षा देती हैं, बाजार के लिए उपज की पर्याप्त मात्रा एकत्र करती हैं जिससे कि वस्तुओं का कुशल श्रेणीकरण सम्भव हो सके। इस प्रकार वे किसानों को निर्यात बाजार के सम्पर्क में लाती हैं।"

उपर्युक्त परिभाषाओं के आधार पर यदि हम विश्लेषण करें तो पाते हैं कि सहकारी विपणन में कई महत्वपूर्ण लक्षण पाये जाते हैं, जैसे :- सहकारी विपणन सामूहिक लाभ के लिए एक स्वैच्छिक संगठन है, इसका उद्देश्य अपने सदस्यों को लाभ पहुँचाना है, संचालन लोकतांत्रिक आधार पर होना है। यह सहकारिता के सिद्धान्तों का पूर्णतया पालन करती है। इसका मुख्य उद्देश्य कृषिजन्य पदार्थों की विपणन व्यवस्था करना है। यह उत्पादों एवं उपभोक्ताओं के मध्य एक कड़ी का काम करती है और यह व्यक्तिवाद की परम्पराओं एवं मान्यताओं से बिल्कुल अलग है।

विदेशों में, विशेषकर डेनमार्क, संयुक्त राज्य अमरीका, नार्वे,

आस्ट्रेलिया, स्वीडन, स्विट्जरलैण्ड आदि देशों में सहकारी बिक्री संस्थाओं ने बिक्री सम्बन्धी समस्त कार्यों को सम्पन्न करने में अत्यधिक सफलता प्राप्त की है। उनकी सफलता के आधार पर ही भारत में भी सहकारी विपणन समितियों की स्थापना पर विशेष जोर दिया जा रहा है।

भारतीय किसान एवं विपणन की समस्यायें (**Problems of Indian Farmers and Marketing**)

भारत की वर्तमान कृषि–विपणन व्यवस्था में अनेक दोष हैं। इन दोषों की ओर संकेत करते हुए 'शाही कृषि आयोग' (**Rayal Commission on Agriculture**) ने कहा था कि ये दोष चोरी से कम नहीं हैं (nothing less than theft)। उस समय से अब तक इन दोषों को दूर करने के लिए कई आवश्यक कदम उठाये गये हैं। जैसे बाजारों का वैधानिक नियमन (Statutory regulation of markets), जिनके फलस्वरूप कुछ दिशाओं में इन दोषों में कमी आयी है। परन्तु अब भी बहुत से दोष किसी न किसी रूप में विद्यमान हैं। मध्यस्थों के कपटपूर्ण व्यवहारों के कारण सम्पूर्ण विपणन व्यवस्था दूषित हो गयी है। अखिल भारतीय ग्रामीण साख सर्वेक्षण समिति (**All India rural credit survey committee**) की रिपोर्ट के अनुसार, यद्यपि अधिकांश नियमित बाजारों में, जिनकी संख्या सापेक्षिक रूप में थोड़ी ही हैं वितरण स्तर में सुधार हुआ है। तथापि उनमें कई दोष अब भी विद्यमान हैं। मण्डियों में आज भी हमें नाप–तौल में गड़बड़ियाँ, कृषि उपज के मूल्य में से धार्मिक एवं दान के कार्यों के लिए कटौतियाँ, जिनका कि कृषक के लिए कोई उपयोग नहीं होता। थोक विक्रेताओं द्वारा अधिक मात्रा में नमूना लेना, दलाल व क्रेताओं के बीच गठबन्धन होना आदि अनेक बुराईयाँ देखनें को मिलती हैं।

कृषि विपणन की वर्तमान प्रणाली में व्यापक बुराईयों की ओर

सहकारी विपणन व्यवस्था की जाँच करने के लिए गठित दाँतवाला समिति (Dantwala Comittee on co-operative Marketing) ने भी अपनी रिपोर्ट में संकेत किया है। इस समिति की रिपोर्ट के अनुसार कृषि विपणन व्यवस्था में आज भी निम्नलिखित दोष पाये जाते हैं :-

(1) विपणि व्ययों की विविधता (Multiplicity of Market Charges)

(2) व्यापारिक छूट (Trade Dincaunt)

(3) मिलावट की अधिकता तथा श्रेणीयन का अभाव (Adulteration and Lack of Grading)

(4) दोष पूर्ण बिक्री का तरीका (Defective Method of Sale)

(5) गलत तौल (Wrong weight)

(6) बिक्री मूल्य का विलम्ब से मिलना (Delated Payment of Sale Proceeds)

(7) नमूनों से हानि (Loss due to Samples)

(8) संगठन का अभाव (Lack of Organisation)

(9) शीघ्र बिक्री की बाध्यता (Forced Sale)

(10) मोलभाव में गड़बड़ी (Defective Method of Rate Fixation)

उपरोक्त दोषों का विस्तृत वर्णन निम्न लिखित है :-

(1) उत्पादक को अनेक प्रकार के ऐसे विपणन-कार्यों का भार सहन करना पड़ता है जो न तो न्यायोचित है और न ही उनके बदले में उसे किसी प्रकार की सुविधा या सेवा ही प्राप्त होती है। वास्तव में ये व्यय उचित व न्यायपूर्ण नहीं हैं। उदाहरण के लिए व्यापारी लोग धर्मादा, चुंगी, आढ़त, गौशाला, पौशाला, मन्दिरों के लिए चन्दा, गोदामों का किराया आदि के लिए कृषक की उपज मूल्य से कटौती कर लेते हैं, जो किसी भी स्थिति में उचित नहीं ठहराई जा सकती है। किसान को यह सब मजबूरी

में देना होता है।

(2) कृषि वस्तुओं में गर्दा, मिट्टी, कंकड़ आदि मिल जाने के कारण कुछ सीमा तक व्यापारिक छूट काटना उचित है। परन्तु उसके लिए एक बहुत बड़ी रकम काटना उचित नहीं है यह किसी भी रूप में उचित नहीं है कि व्यापारी माल की जाँच करने के बाद नमीं तथा कूड़ा-करकट के लिए व्यापारिक छूट से उसके मूल्य को कम कर दें।

(3) कृषि उपज के वर्गीकरण एवं श्रेणीयन के महत्व पर विशेष ध्यान नहीं दिया गया है। यही कारण है की अधिकांश सौदे केवल नमूनों के आधार पर ही किये जाते है। इससे कृषकों को अपनी उपज का उचित मूल्य नहीं मिलता। कृषक अनेक प्रकार व कई किस्मों की उपज उत्पादित करते हैं। भारतीय कृषक अपनी उपज का श्रेणीकरण व प्रमापीकरण नहीं कर सकता। उसके पास साधनों का अभाव रहता है। इस कारण वह अपनी उपज का विधायन (Processing) भी नहीं कर पाता है। इसके विपरीत वह अपनी उपज को जैसी उत्पन्न होती है। उसी स्थिति में बेच देता है व्यापारी ऐसी उपज का उचित मूल्य नहीं देते। इस प्रकार की उपज घटिया किस्म के भाव से खरीदी जाती है। जिससे किसान को अपनी उपज का ठीक मूल्य नहीं मिल पता। फसल में मिट्टी, कंकड़ तथा अन्य श्रेणी का माल मिला होने पर उसका उपर्युक्त मूल्य प्राप्त नहीं होता । यदि किसान अपनी उपज को विधायन कर विभिन्न श्रेणियों में बाँट कर मण्डी में बेचें तो उसे अपनी उपज का अधिक मूल्य प्राप्त होगा। अधिकांश अनियन्त्रित बाजारों में कृषि उपज की बिक्री के कई दोषपूर्ण एवं रहस्यमय तरीके प्रचलित हैं। सीधे- साधे किसानों को उनका ज्ञान नहीं होता है। केवल दलाल तथा व्यापारी ही उन्हें समझ सकते हैं। इन तरीकों से किसानों को ठगा जाता है। उन्हें उनकी उपज के लिए बाजार मूल्य से कम मूल्य दिया जाता है।

(5) अधिकांश मण्डियों तथा बाजारों में तौल करने के लिए प्रयोग में लाये गये बाँट ठीक नहीं होते तथा सभी बाजारों में प्रयुक्त बाँटों में समानता नहीं होती। इससे कृषि विपणन में धोखे व बेइमानी की सम्भावना अधिक रहती है। व्यापारी अथवा मध्यस्थों के अपने तौलने वाले व्यक्ति होते हैं। तौल के कार्य पर उचित निरीक्षण की व्यवस्था न होने से वे अपने मालिकों (व्यापारियों) के हित में माल कम तौलते हैं। इससे भी किसानों को अपनी उपज का पूरा मूल्य प्राप्त नहीं हो पाता।

(6) किसानों को प्रायः अपनी उपज का बिी मूल्य समय पर नहीं प्राप्त होता। उनकी उपज लेकर व्यापारी उस समय केवल आंशिक भुगतान कर देते हैं अथवा पेशगी के रूप में उस समय कुछ रकम दे दी जाती है। हिसाब-किताब का अन्तिम निपटारा कुछ समय के बाद ही किया जाता है। प्रायः आढ़तिया अथवा व्यापारी फसल कटने से पहले ही किसानों को पेशगी के रूप में कुछ धन दे देते हैं और बाद में बिक्री मूल्य में से उस पेशगी की रकम को ब्याज सहित काट लेते हैं। ब्याज की दर काफी ऊँची होती है।

(7) प्रायः दलाल तथा व्यापारी बिना मूल्य दिए नमूनों तथा किस्मों के रूप में किसानों की उपज बड़ी मात्रा में ले लेते है। उपज की इस मात्रा का मूल्य न मिलने पर किसानों को हानि उठानी पड़ती है।

(8) भारतीय कृषक बिखरा हुआ है। संगठन के अभाव के कारण उनका सही मार्ग दर्शन नहीं हो पाता। इसके विपरीत उपज के क्रेताओं की आर्थिक स्थिति सुदृढ़ होने के कारण वे किसान को आसानी से विभिन्न बातों में दबा लेते है और शोषण करने में सफल होते हैं। संगठन के अभाव में किसान उसका विरोध करने में सफल नहीं हो पाता।

(9) सामान्यतया किसान को अपनी उपज तैयार होते ही बेच देना

होता है। इस समय न तो उसे अपनी उपज का उचित मूल्य प्राप्त हो पाता है और न मध्यस्थ द्वारा उपयुक्त शर्तें ही। सामान्य रूप से फसल आने के समय बाजार भाव कम हो जाते हैं। उस समय किसानों पर कर्ज देने वालों का दबाव होता है। उनके दबाव में आकर ये महाजनों अथवा व्यापारियों को अपने उत्पाद बेच देते हैं। व्यापारी उनकी उपज को खेत या खलिहान पर ही खरीद लेते हैं। इस प्रकार वह अपनी उपज बेचने के लिए बाजार का मुँह भी नहीं देख पाता। शाही कृषि आयोग ने अपनी रिपोर्ट में कहा है कि, "यदि कृषक अपनी उपज गाँव के बाजार में भी स्वतन्त्रता पूर्वक बेचे तो उसे व्यापारियों को सीधे बेचने की अपेक्षा कहीं अधिक कीमत प्राप्त हो।" जो थोड़ी बहुत कीमत व्यापारी किसान को देते हैं वह भी उसकी कपटपूर्ण क्रियाओं के कारण घट जाती है। गाँवों में किसान अपनी उपज को साहूकार, बनिया अथवा व्यापारियों को विवश होकर बेचता है।

(10) भारतीय किसानों के अशिक्षित होने के कारण उसे अपनी उपज के मोलभाव की जानकारी नहीं होती है और न ही वह मोलभाव करने में सक्षम होता है। ये व्यापारियों के विश्वास पर ही मोलभाव करते हैं। नियन्त्रित बाजारों के अभाव में कृषि उपज के बिक्री के कई दोषपूर्ण एवं रहस्यमय तरीके अपनाये जाते हैं। सीधा-साधा किसान इनको समझने में असमर्थ रहता है। दलाल व व्यापारी ही इस प्रकार की चालाकियों को समझ सकते हैं। किसान को हिसाब किताब भी नहीं आता है। अतः जो कुछ भी उसे दिया जाता है यह उसे ही स्वीकार कर लेता है। व्यापारी उन्हें बाजार मूल्य से भी कम मूल्य देते है।

भारत में कृषि–विपणन व्यवस्था के अन्य दोष

(Other Defects of Agricultural Marketing in India)

उपर्युक्त सामान्य दोषों के अतिरिक्त भारतीय कृषि विपणन व्यवस्था में निम्नलिखित कुछ अन्य दोष भी विद्यमान हैं :–

(1) विपणन योग्य उपज की कमी (Less Marketable Surpules) :-

भारत में कृषि विपणन की अनेक समस्याओं का एक मूलभूत कारण यह भी है कि मण्डियों में कृषि–उपज की बिक्री बहुत ही कम मात्रा में होती है। ऐसा अनुमान लगाया जाता है कि इन मण्डियों में व्यापारिक फसलों की बिक्री 10 से 15 प्रतिशत तक होती है, जबकि खाद्यान्नों की बिक्री केवल 30 से 35 प्रतिशत तक ही सीमित है। कृषि उत्पादन में वृद्धि करके ही किसानों के बिक्री योग्य खाद्यान्नों की मात्रा बढ़ायी जा सकती है।

(2) अनावश्यक मध्यस्थ (Unnecessary Middlemen):-

भारतीय विपणन व्यवस्था में उत्पादकों तथा उपभोक्ताओं के बीच मध्यस्थों की इतनी लम्बी कड़ी है कि उनके हाथों से उपभोक्ता तक पहुँचने पर कृषि–उपज का मूल्य काफी अधिक हो जाता है। उत्पादक को तो बिक्री मूल्य का एक निश्चित भाग, जो काफी कम होता है, मिलता है। अधिकांश भाग इन मध्यस्थों को ही प्राप्त होता है। उदाहरण के लिए गेहूँ की उपज के सम्बन्ध में मध्यस्थ–किसान जो अन्य किसानों की उपज एकत्रित करते हैं। जमींदार जो अपने काश्तकारों की उपज एकत्रित करते हैं। गाँव का महाजन, घूमने–फिरने वाले क्रेता, कच्चा आढ़तिया, पक्का आढ़तिया, थोक

व्यापारी, मिलों के एजेन्ट तथा निर्यातक एवं उनके एजेन्ट आदि हैं। कुछ मध्यस्थ क्रेता और विक्रेता दोनों की ओर से काम करते हैं और दोनों पक्षों से कमीशन लेते हैं। अनेक कार्य धोखाधड़ी पूर्व भी होते हैं, जैसे पर्दे के अन्दर इशारों से कीमत तय करना।

(३) संग्रह की सुविधाओं का अभाव (**Lack of Storage Facilities**) :-

अधिकतर गाँवों में अथवा कृषकों के पास अपनी उपज को संग्रह करने के लिए गोदामों अथवा भण्डारगृहों का अभाव है। इस कारण उसे अपनी उपज तैयार होते ही बेचनी पड़ती है। यदि वह अपनी उपज अधिक मूल्य प्राप्त करने की आशा से संग्रह करता है तो बहुत सी उपज नष्ट हो जाती है। मूल्य उप-समिति (Price Sub-committee) ने यह अनुमान लगाया है कि फसलों के संग्रह करने की उचित व्यवस्था न होने के कारण कृषि उत्पादन का 10 प्रतिशत भाग नष्ट हो जाता है। देश में इस प्रकार 1,500 करोड़ रुपये मूल्य की फसलें नष्ट हो जाती हैं।

(४) दोषपूर्ण यातायात व्यवस्था (**Defective Transport System**) :-

ग्रामीण क्षेत्रों में अभी तक यातायात की स्थिति दोषपूर्ण है। बहुत से गाँव आज भी मण्डियों से काफी दूर हैं। कच्ची सड़कें, माल ढोने के लिए बैलगाड़ियाँ, रेलवे स्टेशनों से गाँव की दूरी, स्टेशनों के निकट गोदामों का अभाव- ये कुछ ऐसे दोष हैं जो आज भी विद्यमान हैं। इन दोषों को दूर किए बिना कृषि-विपणन की उचित व्यवस्था करना कठिन है। राष्ट्रीय योजना समिति, 1937 (National Planning Committee, 1937) ने अपनी 'ग्रामीण-विपणन तथा वित्त सम्बन्धी रिपोर्ट' (Report on Rural Marketing and Finance) ने ठीक ही कहा था कि "अच्छी सड़कें न केवल माल के प्रवाह

में बल्कि विचारों में भी सहायक होती हैं।"

(5) विपणन समाचारों के प्रसार का अभाव (Lack of Publicity of Marketing News) :-

ग्रामीण क्षेत्रों में कृषि-उपज के विषय में विश्वसनीय सूचनाएँ तथा समाचर का प्रसार एवं प्रचार करने वाली उपर्युक्त संस्थाओं का सर्वथा अभाव है। किसानों को बनियों तथा व्यापारियों से प्राप्त समाचारों पर ही विश्वास करना पड़ता है। परन्तु ये व्यक्ति उन्हें मण्डियों में प्रचलित भाव ठीक-ठीक नहीं बताते, जिससे किसानों का शोषण ही होता है। अशिक्षित होने के कारण किसान भी समाचार पत्रों आदि से प्रचलित भावों का ज्ञान प्राप्त नहीं कर पाते। इधर रेडियों व दूरदर्शन पर विभिन्न मण्डियों के भावों को प्रसारित करने की व्यवस्था करके सरकार ने इस दोष को दूर करने का प्रयत्न तो किया है, परन्तु गाँव में इनका अधिक प्रचलन न होने से समान्यतया किसान अब भी विपणन सम्बन्धी सूचनाओं से विरत रहते हैं। जबकि आज के समय में सूचना क्षेत्र विपणन का एक सशक्त माध्यम बन कर उभरा है।

(6) नियन्त्रित बाजारों की कमी (Shortage of Regulated Markets) :-

देश में आज की नियन्त्रित बाजारों की कमी है। आज तक करीब 8,000 मण्डियों में से 4,345 मण्डियाँ अनयिन्त्रित हैं। नियन्त्रित बाजारों में भी अधिकारियों द्वारा नियमों व उपनियमों को लागू करने में विशेष कड़ाई नहीं की जाती। यही कारण है कि इन बाजारों में आज भी वे ही पुराने दोष पाये जाते हैं। जहाँ विपणन के नियम लागू नहीं हैं और व्यापारी अपनी मनमानी करते हैं। नियन्त्रित बाजारों में भी नियमों को कठोरता से

लागू नहीं किया जाता है। जिसके कारण कृषक अपनी उपज मण्डी में ले भी आता है तो उसे पूरा फायदा नहीं मिल पाता।

(7) सहकारी विपणन व्यवस्था का अभाव
(Lack of Co-operative Marketing) :-

भारत में सहकारी विपणन व्यवस्था का नितान्त अभाव रहा है। प्रथम तो यहाँ पर्याप्त कृषि उपज विपणन समितियाँ ही नहीं हैं। यदि कुछ विपणन समितियाँ हैं भी तो वे सीमित मण्डियों में कार्य करती हैं। उनकी कार्य व्यवस्था में भी अनेक दोष विद्यमान हैं। मण्डियों में मध्यस्थों व दलालों का बोलबाला रहता है अतः ये अपनी मनमानी करते हैं।

कुशल-विपणन का महत्व
(IMPORTANCE OF EFFICIENT MARKETING)

किसी भी देश की अर्थव्यवस्था के लिए संगठित विपणन का विशेष महत्व है। खाद्य तथा कृषि पर विचार करने के लिए संयुक्त राष्ट्र सम्मेलन द्वारा नियुक्त विपणन समिति (The Marketing Committee of the United Nations Conference on food and Agriculture) ने देश के समाज में आर्थिक विकास के लिए कुशल विपणन के महत्व को इन शब्दों में व्यक्त किया था- "खाद्य तथा कृषि समस्या का केन्द्र-बिन्दु विपणन ही है खाद्य उत्पादन में वृद्धि करना निरर्थक होगा, तथा पौष्टिक भोजन के लिए आदर्श प्रमाप निधारित करना भी बेकार होगा यदि खाद्य पदार्थों को उत्पादक से उपभोक्ता तक उप-मूल्य पर पहुँचाने की व्यवस्था नहीं की जाती है, जिसे उत्पादक के लिए उचित मूल्य कहा जा सके तथा जो उपभोक्ता की भुगतान क्षमता के अन्तर्गत हो।"

उपरोक्त विवेचना से यह स्पष्ट है कि कृषि उपज की उचित विपणन-व्यवस्था का होना बहुत ही आवश्यक है। यह उतनी ही अधिक महत्वपूर्ण है जितनी की कृषि उत्पादन में वृद्धि। निजी विपणन की पद्धति, जो विश्व में अधिकतर प्रचलित है, दोषपूर्ण है। यह कृषकों का हित ध्यान में नहीं रखती, उनमें मध्यस्थों का बाहुल्य है। कोई भी वस्तु उनके माध यम से ही उपभोक्ताओं तक पहुँचती है। यही कारण है कि उपभोक्ताओं तक किसी वस्तु के पहुँचने तक उसके मूल्य का काफी विस्तार हो जाता है। इससे न तो उत्पादक को ओर न उपभोक्ता को ही लाभ मिलता है। मूल्य वृद्धि से मध्यस्थों का लाभ ही बढ़ता है।उत्पादक को तो अपनी वस्तु का एक निश्चित मूल्य मिल जाता है। उपभोक्ता अधिक मूल्य देकर शोषित होता हैं। यही कारण है कि उत्पादक तथा उपभोक्ता, दोनों ही निजी विपणन के विरूद्ध हैं। वास्तव में, निजी विपणन-व्यवस्था पूँजीवादी व्यवस्था का एक प्रतीक है जिसे एक नवीन प्रणाली द्वारा प्रतिस्थापित करना आवश्यक है जिसके अन्तर्गत किसानों को अपने परीश्रम तथा कष्ट का उचित प्रतिफल प्राप्त हो सके तथा वे अधिक उत्पादन करने के लिए प्रोत्साहित हो सकें।

सहकारी-विपणन का अर्थ
(MEANING OF CO-OPERATIVE MARKETING)

सहकारी विपणन व्यवस्था का अभिप्राय सामूहिक रूप से कृषि उपज बेचने के उद्देश्य से कुछ व्यक्तियों द्वारा स्थापित ऐच्छिक व्यावसायिक संगठन से हैं। वास्तव में, सहकारी बाजार व्यवस्था सहकारिता के आधार पर संगठित किये जाने वाले विपणन कार्यों की ओर संकेत करती है।

एफ.ए.ओ. (F.A.O.) के एक विपरीत मागरिट डिम्बी (Margaret

Digby) के अनुसार, "सहकारी विपणन व्यवस्था एक ऐसी पद्धति है जिसके अन्तर्गत किसानों अथवा उत्पादकों का वर्ग अपनी वस्तुओं को उपभोक्ताओं तक पहुँचाने से सम्बन्धित कुछ अथवा सभी प्रविधियों या कार्यों को पूरा करने के उद्देश्य से एक साथ संगठित हो जाता है।"

बेकेन तथा शार्स (Bakken and Schars) के अनुसार, "विपणन में सहकारिता का अभिप्राय एक ऐसे व्यापारिक उपक्रम से है जो आर्थिक शक्तियों से प्रभावित होता है, परन्तु उन सभी परम्पराओं, संहिताओं तथा व्यवहारों से प्रभावित नहीं होता जो निजी व्यपारिक उपक्रमों को प्रभावित करते हैं। "

टी.एन.भास्कर (T.N.Bhaskar) ने कृषि उपज पर 'अखिल भारतीय सहकारी विपणन कार्यशाला' में प्रस्तुत किये शोध-पत्र में सहकारी विपणन-व्यवस्था की परिभाषा इस प्रकार दी थी। "वास्तव में, सहकारी विपणन व्यवस्था किसी देश की वह वितरण व्यवस्था है जो समाजवादी समाज का प्रतिनिधित्व करती है।"

सरल शब्दों में, कृषि पदार्थों के सहकारी विपणन से आशय कृषि उपज के संगठित विक्रय से है, जो लाभ की भावना के बिना ही व्यक्तिगत कृषकों के हितों का ध्यान रखकर किया जाता है। सामूहिक आधार पर विपणन व्यक्तिगत विपणन की अपेक्षा सदा प्रभावशाली होता है, क्योंकि इसके द्वारा दोनों (व्यक्तिगत उत्पादन और संयुक्त विक्रय) लाभ प्राप्त किये जा सकते हैं।

एक सहकारी विपणन समिति की निम्नलिखित विशेषताएँ हैं :-

(1) <u>ऐच्छिक संगठन</u> :- सहकारी विपणन समिति के लिए कुछ व्यक्ति बिना किसी जोर या दबाव के स्वेच्छा से सामूहिक लाभ के लिए एकत्रित होते हैं तथा एक संगठन का निर्माण करते हैं।

(2) उद्देश्य :- सहकारी विपणन समिति का मुख्य उद्देश्य अपने सदस्यों को कृषि उपज का उचित मूल्य दिलवाना है इस प्रकार इसका उद्देश्य अपने सदस्यों को प्रत्यक्ष लाभ पहुँचाना है।

(3) लोकतांत्रिक संगठन :- सहकारी विपणन समिति का संगठन लोकतांत्रिक आधार पर गठित किया जाता है। अर्थात यह समिति सदस्यों की होती है तथा सदस्यों के हित के लिए सदस्यों द्वारा निर्वाचित प्रतिनिधियों द्वारा ही संचालित की जाती है।

(4) सहकारिता के सिद्धान्तों का पालन किया जाता है।

(5) उत्पादकों व उपभोक्ताओं के बीच की कड़ी :- सहकारी विपणन समिति जहाँ एक ओर उत्पादकों को उनके उत्पादन का उचित मूल्य दिलवाती है, वहीं दूसरी ओर यह अनावश्यक मध्यस्थों को समाप्त कर उपभोक्ताओं को भी उचित मूल्य पर उपभोग वस्तुएँ उपलब्ध करवाती है।

(6) कृषि उपज विपणन :- इस प्रकार की समिति का मुख्य कार्य कृषक की उपज का विपणन इस प्रकार करना है कि किसान को उचित मूल्य मिल जाय।

सहकारी-विपणन का महत्व
(IMPORTANCE OF CO-OPERATIVE MARKETING)

सहकारिता के विशेषज्ञों की धारणा है कि कृषि-विपणन की व्यवस्था में आवश्यक सुधार उसमें सहकारिता के सिद्धान्तों का समावेश करने पर ही किया जा सकता है। सहकारी संगठन इस दिशा में महत्वपूर्ण तथा विशेष योगदान दे सकते हैं। शाही कृषि आयोग ने 1928 में ही कहा था कि व्यक्तियों द्वारा अपनी वस्तुओं के विपणन से सामूहिक विपणन कहीं अधिक कुशल एवं अच्छा है विशेषकर उन परिस्थितियों में जो भारत

में विद्यमान हैं क्योंकि यहाँ प्रत्येक उत्पादक एक बहुत ही छोटी इकाई है। अतः यहाँ उस आदर्श को प्राप्त करना उपर्युक्त होगा जिसके अन्तर्गत सहकारी बिक्री समितियों को संगठित किया जाय जो किसानों को उनके उत्पादन कार्य में प्रशिक्षण प्रदान करेंगी, उनकी वस्तुओं को बिक्री योग्य बनाने में सहायक होंगी। बिखरी हुई उपज को एकत्र करके उनके वर्गीकरण तथा प्रमापी करण को सम्भव बना सकेंगी और इस प्रकार वे भारतीय उत्पादकों (किसानों) की उपज निर्यात बाजार तथा भारत में बड़ी संख्या में फैले हुए उपभोक्ताओं के निकट ले आयेंगी।

कृषि वन तथा मछली उद्योग पर विचार करने के लिए निर्मित की गयी विपणन उप-समिति (Marketing Sub-Committee) ने 1944 में कहा था- "कृषि-उपज का सहकारी अथवा सामूहिक विपणन न केवल अत्यधिक कुशलता की दृष्टि से, बल्कि उत्पादक की सौदा शक्ति मजबूत बनाकर उसकी आर्थिक स्थिति सुधारने के लिए भी आवश्यक है।"

संयुक्त राष्ट्र संघ ने अपनी एक रिपोर्ट में कहा है कि "महत्व की दृष्टि से सम्भवतः साख प्रदान करने तथा उसका प्रबन्ध करने वाली संस्थाओं के बाद सहकारी विपणन संस्थाओं का ही स्थान है।"

सहकारी-विपणन के उद्देश्य एवं लक्ष्य
(AIMS AND OBJECTIVES OF CO-OPERATIVE MARKETING)

प्रत्येक सहकारी विपणन समिति का उद्देश्य सदस्यों की उपज को उस सर्वोत्तम बाजार अथवा स्थिति में प्रत्यक्ष रूप से बेचना है जिसमें उसे उपज का उचित मूल्य मिल सके। ऐसा होने पर ही सदस्य सर्वाधिक माँग की पूर्ति के लिए अच्छी से अच्छी वस्तु का अधिक से अधिक मात्रा में उत्पादन करने के लिए इच्छुक होगा। इससे वस्तु की तौल उचित ढंग

से सम्भव हो पाती है तथा उचित वर्गीकरण हो जाने से किस्म के अनुसार ही उत्पादक को अपनी उपज का उचित मूल्य भी प्राप्त हो जाता है। इसका उद्देश्य फसलों को बेचने की व्यवस्था इस प्रकार करना है कि उनको उठाने, रखने तथा बिक्री करने में किसी प्रकार की बरबादी या हानि न हो और उनके मूल्यों में किसी प्रकार की कमी न हो। व्यापारिक सौदे इमानदारी से किये जाते हैं, तथा मूल्यों पर व्यापारिक संघों के अनियमित प्रभावों को रोकने के लिए आवश्यक प्रयत्न किए जाते हैं। सदस्यों को उचित शर्तों पर पेशगी में रकम देकर उनको उस समय वित्तीय सहायता दी जाती है। जबकि वे फसलों के पकने की प्रतीक्षा कर रहे होते हैं। इस समिति का उद्देश्य किसानों को विपणन विधि की विभिन्न स्थितियों का पूर्ण एवं उचित ज्ञान प्रदान करना भी होता है।

इस सम्बन्ध में दाँतवाला समिति (Dantwala Committee) का यह विचार था कि, "किसानों द्वारा एक सहकारी विपणन समिति संगठित करने का प्रमुख उद्देश्य अपनी उपज को अपने ही हित में बेचना है और इस उद्देश्य की पूर्ति के लिए उपभोक्ताओं के बाजार तक वस्तुओं की गतिविधि को पुर्नगठित करना है।"

एक अन्य स्रोत के अनुसार , "सहकारी विपणन समिति का उद्देश्य वस्तुओं की बिक्री एवं नियमित पूर्ति द्वारा विपणन की दशाओं एवं स्थितियों में स्थायित्व लाना है।"

सहकारी विपणन समिति के निम्नलिखित लक्ष्य एवं उद्देश्य हैं :-

(1) किसानों की सौदा करने की शक्ति को मजबूत बनाना।

(2) सदस्यों की उपज के लिए उचित मूल्य प्राप्त करना।

(3) अनावश्यक मध्यस्थों को हटाना।

(4) उन समितियों को वित्तीय सहायता प्रदान करना, जिनको वित्त की

आवश्यकता है।

(5) किसानों को अच्छी किस्म की फसलों को उत्पादित करने के लिए प्रोत्साहन देना।

(6) मूल्यों में स्थायित्व लाना।

(7) उचित व्यापारिक नीतियों को विकसित करना।

(8) वस्तुओं के वर्गीकरण, प्रमापीकरण तथा यातायात की प्रमुख सुविधाएँ प्रदान करना।

(9) कृषि उपज की वसूली निर्धारित मूल्य नीति के क्रियान्वयन में सरकार के प्रतिनिधि के रूप में कार्य करना।

(1 0) अपने सदस्यों के आर्थिक हितों की सुरक्षा में वृद्धि करना तथा उसमें आत्म-सहायता, बचत तथा अच्छी खेती करने की भावनाओं को विकसित एवं प्रोत्साहित करना।

(1 1) कृषि साधनों (जैसे - बीज, उपकरण, कीटनाशक, उर्वरक आदि) के केन्द्रों के रूप में कार्य करना।

(1 2) विपणन तथा साख व्यवस्थाओं को एक सूत्र में पिरोकर सहकारी साख कार्यक्रमों का विकास करना।

(1 3) राज्यों एवं क्षेत्रीय सहकारी क्रय-विक्रय संघों के समन्वय से सदस्यों की उपज का निर्यात करना।

(1 4) अन्य वे सभी क्रियायें करना जो कृषि उपज की उत्तम बिक्री में सहायक हों।

सहकारी-विपणन के लाभ
(ADVATAGES OF CO-OPERATIVE MARKETING)

सहकारी विपणन व्यवस्था ने डेनमार्क, संयुक्त राज्य अमेरिका, कनाडा, आस्ट्रेलिया, स्वीडन, स्वीट्जरलैण्ड आदि देशों में पर्याप्त सफलता

प्राप्त की है। भारतीय परिस्थितियों में सहकारी विपणन के लाभ इतनें अधिक हैं कि यह कृषि उपज की बिक्री का सबसे सन्तोषजनक विकल्प प्रतीत होता हैं विभिन्न वर्गों को सहकारी विपणन से निम्नांकित लाभ प्राप्त होते हैं। सहकारी विपणन के लाभों को हम तीन भागों में विभाजित कर सकते हैं :-

(1) कृषकों को लाभ,

(2) उपभोक्ताओं को लाभ,

(3) समाज को लाभ।

(1) <u>कृषकों को लाभ (**Advantages of Farmers**)</u>

(1) विपणन व्यय में मितव्ययिता (Economy in Cost of Marketing) :- विपणन समिति द्वारा बड़े पैमाने पर व्यपार किये जाने पर उसे बाजार सम्बन्धी अनेक कार्यों एवं उपकार्यों, जैसे - एकत्रीकरण, वर्गीकरण, वस्तु-संग्रह, जोखिम उठाने आदि पर वास्तविक मितव्ययिताओं का लाभ प्राप्त होता है। मध्यस्थों की अपेक्षा समिति के लिए इन सेंवाओं को कम से कम लागत पर प्रदान करना सम्भव होता है, क्योंकि उसे अनावश्यक मध्यस्थों की सेवाओं की आवश्यकता नहीं होती। ऐसे मध्यस्थों के कार्यों की व्याख्या समिति स्वयं करती है।

(2) उचित मूल्य (Fatir Price) :- किसान की सौदा शक्ति बढ़ाकर ये विपणन-समितियाँ उसे अपनी उपज का उचित मूल्य दिलाने में उसकी सहायता करती है। ये समितियाँ उसे वित्तीय सहायता प्रदान करके इस योग्य बना देती हैं कि वह कुछ दिन अपनी उपज को उचित मूल्य पर बिक्री करने के लिए प्रतीक्षा कर सकता है।

(3) मूल्य संघों के विरूद्ध सुरक्षा (Safegrards against Peice Rings) :- सहकारी समिति कभी भी सट्टे के सौदे नहीं करती हैं वह अपने सदस्यों की उन मूल्य संघों से रक्षा करती है जो अनियमित रूप से कीमत बढ़ाने का प्रयत्न करते हैं। उसका उद्देश्य मूल्यों को बढ़ाना नहीं, बल्कि उन्हें नियन्त्रित करके उनमें स्थायित्व लाना होता है।

(4) साख सुविधाएँ (Credit Facilities) :- विपणन सहकारी समितियाँ केन्द्रीय बैंकों तथा अन्य स्त्रोतों से आसानी से वित्त प्राप्त कर सकती हैं। इस प्रकार वित्त प्राप्त करके वे किसानों को उचित शर्तों पर ऋण देकर उन्हें महाजनों के चंगुल तथा कपटपूर्ण व्यवहारों से बचाती हैं।

(5) सौदा शक्ति में सुधार (Important in Bargining Power) :- मूल्य में स्थायित्व लाने के अतिरिक्त सहकारी विपणन समितियाँ किसानों में पारस्परिक सहयोग एवं संगठन की भावना का विकास करती हैं। तथा उनमें सामूहिक रूप से सौदा करने की क्षमता एवं शक्ति उत्पन्न करती है।

(6) अच्छी फसलें उगाने में सहायक (Helpful in Growing Good Crops) :- कृषकों को अच्छे उर्वरक, बीज, कीटनाशक दवायें, कृषि यंत्र आदि देकर विपणन समितियाँ अपने सदस्यों को अच्छी फसलें उगाने तथा अपनी भूमि की उपज बढ़ानें में सहायता प्रदान करती हैं।

(7) लाभ का वितरण (Distribution of Profit) :- सहकारी विपणन समितियों के लाभ पर सदस्यों का सामूहिक अधिकार होता है। यह लाभ सदस्यों में उनके द्वारा समिति के माध्यम से किये गये व्यापार के अनुपात में बाँट दिया जाता है।

(8) सहकारी विपणन का शैक्षणिक महत्व (Educative value of Co-Operative Marketing) :- सहकारी विपणन समितियाँ अपने सदस्यों को सहयोग की उचित शिक्षा प्रदान करती हैं। सहकारी विपणन समिति

(Committee) ने ठीक ही कहा है कि – सहकारी विपणन स्वयं की चेष्टाओं द्वारा की जाने वाली बिक्री की शिक्षा प्रदानकरता हैं किसानों को इस बात की आर्थिक शिक्षा प्रदान करना सर्वाधिक महत्वपूर्ण है। सहकारी विपणन ही किसानों को इस बात की जानकारी भी प्रदान करता है कि विपणन की समस्या उत्पादन की समस्या से जुड़ी हुई है।

(2) <u>उपभोक्ताओं को लाभ (Advantages to Consumers)</u>

सहकारी विपणन व्यवस्था द्वारा उपभोक्ताओं को निम्नलिखित लाभ होते हैं :–

(1) अच्छी किस्म की वस्तुएँ (Quality Products) :- सहकारी विपणन समितियाँ उपभोक्ताओं को हमेशा अच्छी किस्म की वस्तुएँ एकत्र एवं संग्रह करके बेचती है।

(2) उचित मूल्य (Fair Prices) :- सहकारी विपणन समितियों द्वारा उपभोक्ताओं को अपनी आवश्यकता की वस्तुएँ आसानी से एवं उचित मूल्य पर प्राप्त हो जाती हैं।

(3) पूरा तौल (Correct Weight) :- सहकारी विपणन समितियों में नाप–तौल में गड़बड़ी की सम्भावना बिल्कुल ही नहीं रहती। उपभोक्ता इन समतियों से बिना हिचक माल खरीदता है।

(4) <u>समाज को लाभ</u>

सहकारी विपणन की व्यवस्था नैतिकता पर आधारित है। वह न केवल अपने सदस्यों को ही वरन् समस्त जनता को भी अपने व्यवहार में ईमानदार रहने की शिक्षा देती है। इसके द्वारा उत्पादक को अधिक मूल्य, उपभोक्ता को उत्तम किस्म कमाल एवं राष्ट्र को अधिक राष्ट्रीय आय प्राप्त होती है। इस व्यवस्था में मनुष्य स्वार्थहीन, सेवाभाव ईमानदारी, बन्धुत्व

तथा निष्ठा की भावनाओं से प्रेरित होकर सामूहिक रूप से कार्य करता है।

भारत में सहकारी विपणन की आवश्यकता
(NEED FOR CO-OPERATIVE MARKETING IN INDIA)

भारत में सहकारी विपणन व्यवस्था कई कारणों से आवश्यक हैं । सर्वप्रथम कारण तो यह है कि यहाँ कृषि विपणन व्यवस्था में कई दोष और बुराईयाँ हैं, जिनको दूर करने पर कृषि पदार्थों के विपणन की विधि सुधारी जा सकती है। इन कुरीतियों और दोषों से किसानों की आर्थिक दशा इस कारण और भी अधिक खराब हो जाती हैं क्योंकि उनमें से अधिकांश व्यापारियों के, जो अधिकतर महाजन भी होते हैं, ऋणी होते हैं। ऐसी स्थिति में प्राथमिक उत्पादक 'अक्षरशः कानूनन तथा व्यवहार में' गाँव के व्यापारियों की कृपा पर ही जीवित रहते हैं।

व्यापारी-महाजनों की शक्तिशाली स्थिति का वर्णन करते हुए अखिल भारतीय ग्रामीण साख सर्वेक्षण समिति ने कहा था कि "अधिकतर किसान यदि सौदा करने की स्थिति में होते भी हैं, तो वे उस व्यक्ति से ही सौदा करते हैं जिसके पास धन है, जो साख या ऋण प्रदान कर सकता है, जिसका बाजार पर एकाधिकार है तथा जिसके पास यातायात की सुविध ाएँ उपलब्ध हैं। "

राजकीय व्यापार सम्बन्धी समिति (The Committee on State Trading) ने भी अपनी रिपोर्ट में कहा है कि देश में कृषि पदार्थ के अधिकांश उत्पादक व्यापारियों के कृपा पात्र हैं। अज्ञानता तथा साधनों की कमी उन्हें कड़ी मेहनत द्वारा उत्पादित अपनी फसलें कटते ही कम मूल्य पर बेचने के लिए बाध्य कर देती है तथा बाद में मौसम के अन्तर्गत यदि मूल्य में

कोई वृद्धि होती है, तो उसका लाभ मध्यस्थ ही उठाते हैं।

भारतीय किसानों के खेत छोटे होने से तथा इन खेतों की उपज थोड़ी होने के कारणों से कृषि उपज की छोटी-छोटी मात्राओं को बेचना मुश्किल ही नहीं है, बल्कि महँगा भी है। इसके साथ ही साथ बिक्री की इकाई जितनी ही होती है, वह उतने ही अधिक मध्यस्थों के हाथों से गुजरती है। यह विधि यदि अनुत्पादक नहीं है तो अनार्थिक अवश्य है।

उपर्युक्त परिस्थितियों में छोटे-छोटे उत्पादकों का हित इसी में है कि वे सहकारी समितियाँ संगठित करके अपने सह-उत्पादकों के साथ मिलकर विभिन्न कृषि पदार्थों की तैयारी, खरीद व बिक्री सम्बन्धी कार्य करें। इस प्रकार संगठित होने पर ही वे अच्छे ढंग से उत्पादन तथा व्यवसाय कर सकेंगे तथा उन्हें उनसे सम्बन्धित अन्य कार्य करने की प्रेरणा प्राप्त हो सकेगी।

सहकारी विपणन व्यवस्था केवल इसलिए आवश्यक नहीं है कि वह विपणन सम्बन्धी अनेक बुराईयों एवं कुरीतियों को दूर करने में सहायक होगी। इस व्यवस्था का एक व्यावहारिक पक्ष भी है। यह आशा की गई है कि यदि कृषि उपज के लिए सहकारी विपणन की कुशल व्यवस्था की जाय तो उत्पादक द्वारा प्राप्त किये गये तथा उपभोक्ता द्वारा दिये गये मूल्यों का अन्तर (Price Sperad) कम हो जायेगा और प्राथमिक उत्पादकों को निश्चय ही उचित एवं अधिक प्रतिफल प्राप्त होने लगेगा।

भारत में सहकारी विपणन इसलिए भी नितान्त आवश्यक है क्योंकि यहाँ विपणन के तरीके बहुधा उन तरीकों से भिन्न हैं जो एक स्वस्थ बाजार के विकास के लिए आवश्यक होते हैं। मध्यस्थ अधिक लाभ के उद्देश्य से वस्तुओं की कीमतें बढ़ानें का प्रयत्न करते हैं। यदि भारत में कृषि-उपज की सहकारी विपणन व्यवस्था का बड़े पैमाने पर विकास

किया जाय तो मूल्यों में स्थायीकरण की समस्या भी हल हो जायेगी।

यहाँ सहकारी विपणन व्यवस्था का विकास इसलिए भी आवश्यक है क्योंकि सहकारिता का विकास बहुत कुछ इसी पर निर्भर है। सहकारिता सम्बन्धी विचारधारायें इस तथ्य पर विशेष रूप से जोर दे रही हैं कि सहकारी साख आन्दोलन उस समय तक सफल नहीं होगा जब तक कि उसे सहकारी विपणन से नहीं जोड़ा जायेगा। अभी तक ऐसी व्यवस्था नहीं होने से भारत में सहकारी साख आन्दोलन को आशातीत सफलता नहीं मिल सकी है। वास्तव में, सहकारी विपणन सहकारी साख का ही उप-सिद्धान्त या परिणाम है। एक के अभाव से दूसरा अपूर्ण तथा दोष मुक्त है। यदि सहकारी साख के साथ सहकारी विपणन सम्बन्धी कार्य नहीं जुड़े हैं अथवा सहकारी साख सम्बन्धी कार्यों में विपणन कार्यों का समावेश नहीं किया गया है तो उसकी तुलना उस 'हैमलेट' (Hamlet) से की जा सकती हैं – "जो हैमलेट तो है परन्तु डेनमार्क का राजकुमार नहीं है।"

उपर्युक्त तथ्यों के आधार पर हम ये कह सकते हैं कि भारत में कृषि की समृद्धि के लिए नियमित तथा कुशल विपणन की आधारभूत आवश्यकता है। एच.एल.काजी जो सहकारिता आन्दोलन के प्रणेता माने जाते हैं, ने 1948 में कहा था कि, "सहकारिता का भविष्य अन्य किसी भी दिशा में विकास की अपेक्षा विपणन की दिशा में विकास पर निर्भर है।" वास्तव में, यह कहना ठीक भी है, क्योंकि किसानों की आर्थिक स्थिति में सुधार लाने के लिए यह बहुत ही जरूरी है कि खेत से लेकर थोक बाजार तक उनकी सौदा करने की शक्ति को मजबूत बनाया जाय। यह उसी समय सम्भव हो सकता है, जबकि उनकी वर्तमान आवश्यकताओं की पूर्ति के लिए उन्हें आवश्यक वित्त, ऋण अथवा पेशगी के रूप में देकर माल रोक रखने की क्षमता में वृद्धि की जाय।

विपणन समितियों का ढाँचा व संगठन
(STRUCTURE AND ORGANISATION OF MARKETING SOCIETIES)

सहकारी विपणन समितियों के संगठन का स्वरूप देश में एक सा नहीं रहा है, जबकि कुछ राज्यों, विशेषकर बिहार, केरल, मध्यप्रदेश, कर्नाटक, उड़ीसा, राजस्थान तथा पश्चिम बंगाल में सहकारी समितियों के संगठन का स्वरूप द्वि-स्तरीय है। अर्थात माध्यमिक बाजार स्तर पर प्राथमिक विपणन समितियाँ स्थापित की गयी हैं तथा राज्य-स्तर सर्वोच्च विपणन समितियाँ। अन्य राज्यों में तीन स्तरों पर इन समितियों को संगठित किया गया है-

(i) माध्यमिक स्तर पर विपणन समितियाँ,

(ii) जिला-स्तर पर केन्द्रीय विपणन समितियाँ,

(iii) जिला-स्तर पर सर्वोच्च विपणन समितियाँ।

केन्द्रीय स्तर पर विपणन समितियाँ आन्ध्र-प्रदेश, गुजरात, तमिलनाडु, महाराष्ट्र, पंजाब तथा उत्तर-प्रदेश में पायी जाती हैं।

जिला स्तर पर इन समितियों के संगठन के विषय पर विशेषज्ञों में मतभेद रहा है। इस स्तर पर समितियाँ स्थापित करने के पक्ष में यह कहा जाता है कि वे अन्तरजिला व्यापार (Inter-Distric Trade) करने, जिलाधि ाकारियों से सम्पर्क स्थापित करने, बड़े पैमाने पर कृषि उपज के विधिकरण तथा रासायनिक उर्वरकों और अन्य कृषि उत्पादनों (Inputs) की पूर्ति करने में सहायक होंगी। द्वि-स्तरीय सहकारी विपणन संगठन के पक्ष में यह तर्क प्रस्तुत किया जाता है कि व्यापार की दृष्टि से जिला विपणन समिति एक उपर्युक्त स्रोत एवं माध्यम नहीं है। यही कारण है कि जहाँ तक वास्तविक बिक्री का प्रश्न है, इसका कार्य क्षेत्र सीमित ही रहेगा। सर्वोच्च समिति ने

अपनी शाखाएँ खोलकर जिला विपणन समितियों के कार्य ठीक ढंग से करने में समर्थ हो सकती है।

सहकारी विपणन संगठन के भावी स्वरूप के सम्बन्ध में दाँतवाला समिति ने द्वि-स्तरीय ढाँचे का सुझाव दिया। उसने यह सुझाव दिया कि राज्य स्तर पर सर्वोच्च समिति तथा मण्डी स्तर पर प्राथमिक विपणन समितियों और जिला तथा क्षेत्र स्तर पर सर्वोच्च समिति की शाखाएँ स्थापित की जानी चाहिए। जिन राज्यों में सहकारी विपणन संगठन त्रि-स्तरीय है, वहाँ इस व्यवस्था में बिना परिवर्तन किये, जिला-स्तरीय समितियों को चाहिए कि वे धीरे-धीरे उन सभी कार्यो को बन्द कर दें तो प्राथमिक सहकारी विपणन समितियों द्वारा सुगमता एवं सरलता से किये जा सकते हैं।

कृषि उपज के सहकारी विपणन के लिए संस्थागत ढाँचे का स्वरूप पूरा हो चुका है देश में सहकारी विपणन ढाँचे में निम्न शामिल हैं :-

(i) राष्ट्रीय कृषि सहकारी विपणन संघ,

(ii) राज्य सहकारी विपणन समितियाँ,

(iii) केन्द्रीय विपणन समितियाँ,

(iv) प्राथमिक विपणन समितियाँ।

राष्ट्रीय कृषि सहकारी विपणन संघ

(NATIONAL AGRICULTURAL CO-OPERATIVE MARKETING FEDERATION)

यह संघ भारत में राज्य-स्तर पर स्थापित सर्वोच्च सहकारी विपणन समितियों की संघीय संस्था है। इसका प्रमुख कार्य राज्यों/संघों के कार्यो में समन्वय स्थापित करना है तथा उन्हें तकनीकी मार्गदर्शन एवं

उचित सलाह प्रदान करना है। यह संघ अन्तर्राष्ट्रीय तथा निर्यात व्यापार भी करता है।

इस संघ की स्थापना 1958 में की गयी थी। इसका प्रमुख कार्यालय नयी दिल्ली में है तथा इसकी क्षेत्र-सीमा सम्पूर्ण देश है। इसकी शाखाएँ मुम्बई तथा कोलकाता में और उपशाखाएँ गोहाटी तथा नवगाँव में स्थापित की गयी है। संघ ने बाजार शोध तथा समाचार प्रसारण विभाग (Market Research and Market Inteligence cell) और कृषि आदान विभाग (Agriculture Inputs Cell) भी स्थापित किये हैं।

सभी राज्यों तथा संघीय क्षेत्रों की सर्वोच्च विपणन समितियों को इसकी सदस्यता प्राप्त हैं। संघ की प्रदत्त अंश पूँजी 1955-56 में 58.9 लाख रूपये से बढ़कर 1976-77 में 60.4 लाख और 1977-78 में 63.9 लाख रूपये हो गयी। 1981-82 के दौरान नेफड (NAFED) ने 152 करोड़ रूपये का व्यापार किया जबकि 1977-78 में 42 करोड़ रूपये का। उपभोक्ता मूल्य स्थिरता को सुनिश्चित करने के लिए नेफड खाद्य तेलों, तिलहनों, दालों, चाय, प्याज तथा आलू के सुरक्षित भण्डार बनाने का कार्य करता रहा। देश के बाजारों में स्थिरता लाने हेतु नेफड को दालों का आयात करने का कार्य भी सौंपा गया। भारत सरकार के कहने पर उसने उत्तर-प्रदेश में गुड़ के विपणन व्यापार में प्रवेश किया ताकि गन्ना उत्पादकों के हित में मूल्यों को गिरने से रोका जा सके। जून 1978 के दौरान भारत सरकार ने बीड़ी तम्बाकू को मूल्य समर्थन योजना में शामिल किया और इस योजना के संचालन का भार भी नेफड को सौंपा गया। देश के उत्तरी पूर्वी क्षेत्रों के किसानों को उनकी उपज का उचित मूल्य मिलें इसके लिए नेफड ने 1977-78 के दौरान मिजोरम में उत्पादकों से लगभग 90 हजार क्विंटल अदरक की खरीद की व उचित मूल्यों पर अण्डे

खरीदने व बेचने का कार्य भी करता रहा। नेफड ने निर्धारित दर पर उपभोक्ताओं को चाय बेचने का कार्य भी किया। 1985-86 में संघ ने 181.78 करोड़ रू0 का व्यापार किया जिसमें 79.42 करोड़ रू0 का विदेशी व्यापार सम्मिलित था। 1985-86 में संघ ने 377.72 लाख रू0 का लाभ कमाया, जबकि यह राशि 1984-85 में 117.78 लाख रू0 थी। 1996-97 में नेफड की कुल बिक्री 642 लाख रू0 की थी जिसमें कृषि आधारित उत्पादों का निर्यात 385.6 करोड़ रू0 का था।

राज्य सहकारी विपणन समितियाँ
(STATE CO-OPERATIVE MARKETING SOCIETIES)

प्रत्येक राज्य में राज्य-स्तर पर एक विपणन समिति की स्थापना हो चुकी है। इन समितियों को कुछ राज्यों में सर्वोच्च विपणन संघ (Apere Marketing Federation) भी कहते हैं। इस समितियों का उद्देश्य सदस्य क्रय-विक्रय सहकारी समितियों की कृषि उपज का विक्रय करना और अन्य राज्यों को माल भेजने व निर्यात करने की व्यवस्था करना है इसके साथ ही उनसे यह अपेक्षा भी की जाती है कि वे किसानों को आवश्यकतानुसार कृषि साधनों (Inputs) तथा अन्य वस्तुओं को एकत्र करें तथा राज्य में स्थापित सहकारी समितियों की मार्फत उन्हें किसानों को बाँटनें की व्यवस्था करें।

जहाँ वस्तुओं को बिक्री योग्य बनाने के लिए बड़े पैमाने पर अनेक प्रकार की प्रोसेसिंग की आवश्यकता पड़ती है वहाँ सर्वोच्च या शीर्ष विपणन समिति प्रोसेसिंग का कार्य भी करती है। वह उर्वरकों के सम्मिश्रण (Fertiliser Mixtures) तथा उन्नत कृषि उपकरणों के उत्पादन तथा किसानों में उनका वितरण करने के लिए उत्पादन-इकाईयाँ स्थापित करती है। इसका एक अन्य महत्वपूर्ण कार्य बाजार-समाचार का प्रसार करना तथा

कृषि उपज के निर्यात, विपणन तथा विधिकरण या प्रोसेसिंग सम्बन्धी कुशल परामर्श प्रदान करना भी है। इससे कुछ विकास कार्यों के सम्पादन की भी अपेक्षा की जाती है, जैसे- अपनी सम्बद्ध समितियों को गोदामों के निर्माण, विधिकरण इकाईयों की स्थापना करने आदि में सहायता करना। इसके अतिरिक्त इसका यह भी कार्य है कि वह कृषि उपज के विपणन, उत्पादनों (Inputs), घरेलू आवश्यकताओं की पूर्ति आदि के लिए सरकारी विभागों से अपना सम्पर्क बनाये रखें। इन सब कार्यों के सम्पादन के लिए, उसे सम्बद्ध समितियों के कार्यों में समन्वय रखने, उनका पथ-प्रदर्शन करने तथा उनके कार्यों का निरीक्षण करने के विशेष कर्तव्य भी सौंपे गये हैं।

1985-86 में राज्य स्तर पर 29 संघ थे- 15 सामान्य उद्देश्य विपणन समितियाँ, गन्ना सप्लाई समिति और 4 अन्य विशिष्ट उपजों में व्यवहार करने वाली समितियाँ। इन राज्य स्तरीय समितियों व संघों की सदस्यता 10,242 थी। समस्त शीर्ष संगठनों ने 1981-82 में जो कृषि उपज बेंची उसका मूल्य 466 करोड़ रूपये था। मार्च 1997 में 27 राज्य विपणन संघ थें।

राज्य विपणन संघों की प्रगति

(करोड़ों में)

वर्ष	कृषि उपजों का विपणन	कृषि खाद्यान्नों की आपूर्ति	उपभोक्ता सामान का वितरण
1960-61	38	12	4
1965-66	74	43	38
1970-71	140	142	20
1973-74	244	248	66
1976-77	490	455	99
1977-78	320	511	74
1981-82	466	-	-
1994-95	2,433	1,966	275
1997-98	2,443	1,961	278
1999-00	2,668	2,028	310

केन्द्रीय विपणन समितियाँ
(CENTRAL MARKETING SOCIETIES)

माध्यमिक स्तर पर कुछ राज्यों (जैसे – आन्ध्र-प्रदेश, गुजरात, तमिलनाडु, महाराष्ट्र, पंजाब, उत्तर-प्रदेश तथा हिमांचल प्रदेश) में ही केन्द्रीय विपणन समितियाँ स्थिति हैं। ये समितियाँ कई प्रकार के कार्य करती हैं; जैसे-

(i) कृषि उपज की बिक्री, कृषि सामग्रियों तथा कृषकों की अन्य उपयोगी वस्तुओं का वितरण करने वाली प्राथमिक विपणन समितियों के कार्यों में समन्वय स्थापित करना,

(ii) कृषि के प्रोसेसिंग सम्बन्धी कार्य करना,

(iii) आवश्यकता पड़ने पर अन्तरजिला व्यापार में भाग लेना।

परन्तु ये समितियाँ अधिकतर कृषि उत्पादन के साधनों (जैसे -उर्वरक) तथा आवश्यक उपभोग वस्तुओं के वितरण कार्य ही में लगी रही है। ये समितियाँ ऐसे स्थानों पर भी, जो मण्डी या बाजार केन्द्र नहीं हैं, स्थापित की गयी है।

30 जून, 1982 को जिला या क्षेत्रीय स्तर पर 380 केन्द्रीय समितियाँ कार्य कर रही थीं- 16 फल व सब्जी, 146 सामान्य उद्देशीय, 208 गन्ना सप्लाई एवं 10 अन्य विशिष्ट उत्पादों से सम्बन्धित समितियाँ। 1997-98 में इन्होनें 2,179 रू0 की उपज, 845 करोड़ रू0 कृषि साधनों और उपभोक्ता माल का विक्रय किया।

प्राथमिक विपणन समितियाँ
(PRIMARY MARKETING SOCIETIES)

प्राथमिक विपणन समितियाँ अधिकतर माध्यमिक बाजारों (मण्डियों) अथवा थोक संग्रह केन्द्रों में स्थित हैं तथा उनका कार्य क्षेत्र उन

बाजारों की पृष्ठभूमि तक ही सीमित है। परन्तु कुछ राज्यों में ये विपणन समितियाँ जिला खण्ड (Block) या तालुका के सदर स्थान (Headquarter) पर ही स्थापित की जाती है। उनका क्षेत्र खण्ड अथवा तालुके के क्षेत्र तक ही विस्तृत रहता हैं इस सम्बन्ध में इस बात पर ध्यान नहीं दिया जाता कि इन सदर स्थानों पर कोई बाजार, मण्डी स्थित है या नहीं। उदाहरणार्थ, बिहार में विपणन समितियाँ ब्लाक या खण्ड के सदर स्थान पर स्थापित की गयीं और उनके कार्य-क्षेत्र की सीमा खण्ड के क्षेत्र की सीमा तक निर्धारित कर दी गयी। पश्चिम बंगाल में प्रायः विपणन समितियों का कार्य क्षेत्र उस पुलिस स्टेशन के क्षेत्र के आधार पर निर्धारित किया जाता है जिसके क्षेत्र में वह समिति स्थापित की जाती है असम में विपणन समिति का कार्य क्षेत्र राज्य व्यापार की योजना के अन्तर्गत निर्धारित कार्यो को सुविधापूर्वक चलाने की दृष्टि से निर्धारित किया जाता है। तमिलनाडु तथा आन्ध्र प्रदेश में इन समितियों का कार्य-क्षेत्र मालगुजारी वसूल करने के लिए निर्धारित तालुकों के क्षेत्रों के आधार पर निश्चित किया जाता है। कार्य क्षेत्र निर्धारित करते समय बाजार की पृष्ठभूमि पर विचार नहीं किया जाता।

प्राथमिक सहकारी समिति की सफलता के लिए उसकी स्थिति तथा उसके कार्य क्षेत्र का विशेष महत्व है। अब तक के प्राप्त अनुभवों से स्पष्ट है कि विपणन समिति का प्रमुख कार्य स्थान ऐसे बाजार केन्द्र में स्थापित करने से ही लाभ है जो सामान्यतः पहले ही स्थापित हो चुका है किसी भी समिति के कार्य क्षेत्रके अन्तर्गत वे समस्त गाँव आने चाहिए जिनकी कृषि उपज सम्बन्धित मण्डी में बिकती है। इस सम्बन्ध में गाँव किस प्रशासनिक इकाई के अन्तर्गत है इस प्रश्न पर ध्यान देना आवश्यक नहीं है। विपणन समिति की स्थिति तथा उसके कार्य क्षेत्र पर व्यावसायिक

दृष्टि से विचार करना चाहिए न कि प्रशासन की सुविधा की दृष्टि से।

1995 के अन्त में देश में 5,928 प्राथमिक विपणन समितियाँ कार्य कर रही थी। 1997-98 में इन समितियों ने 2,280 करोड़ रु0 मूल्य का कृषि उपज का विपणन किया। इसी वर्ष कृषि साधनों की आपूर्ति का मूल्य 1,300 करोड़ रु0 व उपभोक्ता वस्तुओं के विपणन का मूल्य 1,250 करोड़ रु0 था।

सहकारी विपणन के लिए वित्त व्यवस्था
(FINANCE FOR CO-OPERATIVE MARKETING)

प्रत्येक आर्थिक उद्यम अथवा उपक्रम के संचालन के लिए वित्त या धन आवश्यक है। विपणन समितियों को भी विपणन सम्बन्धी कार्यों के लिए अल्पकालीन तथा दीर्घकालीन वित्त की आवश्यकता पड़ती है। प्रत्येक समिति की वित्तीय आवश्यकताएँ कई तत्वों द्वारा निर्धारित होती है, जैसे-उनकी कुल बिक्री, उस क्षेत्र में प्रचलित व्यवसायिक तथा अन्य परम्परागत रीतियाँ, व्यापारिक साख या ऋण, आदि। इसके अतिरिक्त, वे शर्तें भी जिन पर किसी सम्पत्ति को वितरण के लिए कृषि उत्पादन के साधन तथा उपभोग वस्तुएं उपलब्ध हो सकती हैं, उसकी वित्तीय आवश्यकताओं को निर्धारित करती हैं।

अल्पकालीन वित्त (Short-term Finance) - विपणन समिति को निम्नलिखित कार्यों के लिए अलपकालीन वित्त की जरूरत पड़ती है :-

(1) सदस्यों को उनकी उपज की जमानत पर उस समय तक ऋण देने के लिए जब तक कि वह बिक नहीं जाती है।

(2) उपज के क्रेताओं को प्रचलित व्यापारिक साख प्रदान करने के लिए

अर्थात कुछ समय तक के लिए उनको माल उधार खरीदने की सुविधा देने के लिए।

(3) आवश्यकता पड़ने पर अपने सदस्यों से उनकी उपज को प्रत्यक्ष खरीद (Outright Purchages) के लिए।

(4) सरकारी वसूली तथा मूल्य में स्थायित्व लाने की योजना के अन्तर्गत किसानों से उनकी उपज खरीदने के लिए।

(5) कृषि उत्पादन के साधनों, जैसे - उर्वरकों, बीजों, कीटनाशका औषधियों, कृषि उपकरणों, आदि को उस सीमा तक संग्रह करने के लिए जिस सीमा तक कि वे सरकार से चालान तथा ऋण पर प्राप्त नहीं किये जा सकते।

(6) ग्रामीण क्षेत्र में ग्राम समितियों के मार्फत वितरित की जाने वाली सामान्य माँग की उपभोग वस्तुएँ एकत्र करने के लिए।

(7) समिति के प्रशासन सम्बन्धी व्ययों, जैसे - कर्मचारियों के पारिश्रमिक, भवन तथा गोदामों के किराये, सम्भाव्य हानियों आदि की पूर्ति के लिए।

दीर्घकालीन वित्त (**Long-term Finance**) - विपणन समिति को निम्नलिखित कार्यों के लिये दीर्घकालीन वित्त की जरूरत पड़ती है :-

(1) प्रारम्भिक उपकरण तथा फर्नीचर आदि क्रय करने के लिए।

(2) सहकारी केन्द्रीय बैंकों, शीर्ष अथवा जिला विपणन समितियों, थोक उपभोक्ता स्टोर्स, आदि के अंश खरीदने के लिए।

(3) सरकार अथवा व्यापारियों से खरीदे जाने वाले माल के लिए जमानत जमा करने के लिए।

(4) यातायात की व्यवस्था के लिए मोटरगाड़ियाँ खरीदने हेतु।

(5) प्रोसेसिंग इकाइयाँ स्थापित करने के लिए पूँजीगत लागत (capital cost) की व्यवस्था करने के लिए।

(6) कृषि उपज, उपभोग वस्तुओं तथा कृषि उत्पादन सम्बन्धी आवश्यक उपकरणों को संग्रह करने के लिए तथा गोंदामों के निर्माण के लिए।

वित्त के स्त्रोत
(SOURCES OF FINANCE)

विपणन समितियाँ निम्नलिखित स्त्रोतों से वित्त प्राप्त करती हैं :-

(1) समिति की अंश-पूँजी में सरकार तथा सदस्यों का अंशदान।

(2) समिति के पास सदस्यों का जमा धन (Deposits)।

(3) उपार्जित लाभों से निर्मित कोष।

(4) सहकारी वित्तीय संस्थानों तथा स्टेट बैंक ऑफ इण्डिया से प्राप्त ऋण।

(5) राज्य सरकार से प्राप्त ऋण तथा अनुदान (Grants)।

विपणन समितियों की अंश पूंजी में राज्य सरकारों का अंश दान सदस्यों के अंशदान की अपेक्षा बहुत ही अधिक रहा है। प्रतिशत के आधार पर राज्य सरकारों का अंशदान 1978-79 में प्राथमिक विपणन समितियों की अंश पूँजी में 65 प्रतिशत तथा सर्वोच्च और जिला विपणन समितियों की अंश पूँजी में क्रमशः 90 और 34 प्रतिशत था। राज्य स्तरीय समितियों का निजी कोष (Ownedfunds) उनकी कुल कार्यशील पूँजी (Working Capital) का 12 प्रतिशत, जिला स्तरीय समितियों का कोष 21 प्रतिशत तथा प्राथमिक विपणन समितियों का 30 प्रतिशत था। मार्च 1998 में सहकारी विपणन समितियों की कुल कार्यशील पूँजी 5,067 करोड़ रू0 थी। जमाएँ 167 करोड़ रू0 व स्वाधिकृत निधियाँ 1,180 करोड़ रू0 थी।

विपणन तथा प्रोसेसिंग सम्बन्धी कार्य करने के लिए सहकारी विपणन समितियों को विभिन्न एजेन्सियों से जमानत माल के अधिकार-पत्रों के आधार पर पेशगी तथा बन्धक ऋणों के रूप में प्राप्त उधार पर निर्भर रहना पड़ता है। कार्यशील पूँजी सहकारी बैंकों तथा स्टेट बैंक ऑफ इण्डिया से ऋण के रूप में प्राप्त की जाती हैं 1965 में रिजर्व बैंक ऑफ इण्डिया ने विपणन प्रोसेसिंग समितियों को ऋण प्रदान करने के सम्बन्ध में कुछ नियम बनाये थे, जो निम्नलिखित हैं :-

(1) सहकारी समितियों को माल की जमानत अथवा माल के अधिकार-पत्रों के आधार पर ही ऋण देना चाहिए, परन्तु इस प्रकार के ऋणों की रकमों में से क्रमशः 25 तथा 40 प्रतिशत "मार्जिन" की व्यवस्था की जानी चाहिए।

(2) सहकारी समितियों को दिये गये जमानत-मुक्त ऋणों की रकम किसी भी दशा में उनकी अपनी निधियों (Owned funds) से अधिक नहीं होनी चाहिए।

(3) एक बार किसी समिति को जमानत-मुक्त ऋण देने का निश्चय कर लेने पर उसे जमानती अथवा माल के अधिकार-पत्रों के आधार पर ऋण नहीं देना चाहिए।

(4) उस समिति की, जिसे किसी अन्य स्त्रोत से जमानत-मुक्त ऋण प्राप्त हो चुका है, सहकारी बैंक को इस प्रकार का ऋण नहीं देना चाहिए।

स्टेट बैंक ऑफ इण्डिया गिरवी अथवा माल के अधिकार पत्रों के आधार पर विपणन समितियों को सीधे अथवा सहकारी बैंकों के मार्फत ऋण प्रदान करता है स्टेट बैंक ऋण देते समय स्टॉक की प्रकृति के अनुसार 25 से 40 प्रतिशत तक "मार्जिन" काट लेता है जिन ऋणों के लिए राज्य सरकार द्वारा गारण्टी दी जाती है, उन पर स्टेट बैंक सामान्य ब्याज की दर

से 1/2 प्रतिशत अधिक ब्याज लेता है, परन्तु अन्य दशाओं में ब्याज की दर सामान्य ब्याज-दर से 3/4 प्रतिशत अधिक होती हैं। राज्य सरकारों ने भी सहकारी समितियों को अपने नाम से खाद्यान्न खरीदने के लिए ऋण प्रदान किया था। राज्य वित्त निगमों (State Finance Corporation) तथा औद्योगिक वित्त निगम (Indusrial Finance Corporation) ने भी राज्य सरकार की गारण्टी पर प्रोसेसिंग समितियों को ऋण प्रदान किया था।

सहकारी विपणन की प्रगति
(PROGRESS OF CO-OPERATIVE MARKETING)

हमारे देश में सहकारी विपणन का आरम्भ 1912 में 1904 के सहकारिता अधिनियम को संशोधित करके किया गया, क्योंकि 1904 का सहकार समिति अधिनियम केवल साख तक ही सीमित था। केन्द्रीय बैंकिंग जाँच समिति ने 1930 में अपना यह विचार व्यक्त किया कि – "साख सहकारिता पर अभी बल जारी है और इसे स्वीकार नहीं किया गया कि ग्रामीण साख के संगठित विपणन का प्रश्न अधिक राष्ट्रीय महत्व का है। रैयत की साख आवश्यकताओं की पूर्ति करना महत्वपूर्ण है, लेकिन वह इतना महत्वपूर्ण नहीं है जितना उस बीमारी का उपचार करना जिससे ऋणग्रस्तता बढ़ती है।"

भारत में 1912 के सहकारिता अधिनियम को विपणन समितियों के विकास के लिए ही संशोधित किया गया था। सबसे पहली विपणन समिति की स्थापना अपने देश में 1913 में कुम्बाकोनम कृषि समिति के नाम से हुई यह समिति अपने सदस्यों को बीज, खाद तथा यंत्रों की पूर्ति करती थी। तथा उनकी उपज का विपणन करती थी। इसके पश्चात कई सहकारी विपणन समितियाँ विभिन्न स्थानों पर चालू की गयीं,

जैसे- 1918 में कर्नाटक में रूई विक्रय सोसाइटी, 1930 में दक्षिण गुजरात में सहकार रूई विपणन संघ, 1930-31 में उत्तर प्रदेश में घी और गन्ना सोसाइटी आदि। अनुभव और व्यापारिक ज्ञान के अभाव तथा दोषपूर्ण संगठन क कारण बहुत सी समितियाँ कुछ समय बाद समाप्त हो गयीं, लेकिन इनसे अनुकूल प्रभावित होने वाला वर्ग इसे किसी न किसी रूप में चलाता रहा।

बम्बई प्रान्त में क्रमशः 1915 तथा 1917 में हुबली तथा गडक में दो सहकारी विपणन समितियाँ स्थापित की गयी थी। इन समितियों को स्थापित करने के दो उद्देश्य थे-

(i) कृषि विपणन विभाग द्वारा बतायी गयी नयी विधि के अनुसार अच्छी किस्म की कपास उत्पादन के लिए प्रोत्साहन देना, तथा

(ii) ऐसी कपास की सामूहिक बिक्री की व्यवस्था करना।

ऐसी समितियों की संख्या बढ़कर 1920-21 में 31 हो गयी और 1942-43 तक 42 तक पहुँच गयी। मद्रास प्रान्त में 1920-21 में ऐसी केवल 2 ही समितियाँ थी, 1943-44 में इनकी संख्या बढ़कर 181 हो गयी। उत्तर-प्रदेश (संयुक्त प्रान्त) में 118 विपणन संघ थें। पंजाब में 1943-44 के अन्त में 37 बिक्री समितियाँ थीं। अन्य प्रान्तों- बिहार, बंगाल, कुर्ग, बड़ौदा तथा मैसूर में भी सहकारी विपणन ने थोड़ी बहुत प्रगति की थी।

सन् 1945 में सहकारी योजना समिति ने यह सुझाव दिया था कि आगामी दस वर्षों में कुल वार्षिक बिक्री योग्य अतिरेक (Annual Marketable Surplus) के 25 प्रतिशत भाग की बिक्री सहकारी संगठन द्वारा की जानी चाहिए। इस उद्देश्य की पूर्ति के लिए उसने देश को 2,000 मण्डियों में एक-एक सहकारी समिति स्थापित करने का सुझाव दिया था,

जिससे प्रत्येक समिति सामूहिक रूप से कम से कम 200 गाँवों में एक वर्ग की सेवा कर सके। प्रत्येक समिति कृषि उपज के एकत्रीकरण, वर्गीकरण, विधिकरण तथा किसानों के हित में उनके विक्रय आदि की व्यवस्था करती थी। समिति ने सहकारी साख तथा सहकारी वितरण व्यवस्थाओं में एक प्रभावकारी समन्वय स्थापित करने पर भी विशेष जोर दिया था। समिति का एक सुझाव यह भी था कि पहले पाँच वर्षों तक सरकार को चाहिए कि वह इन समितियों को आर्थिक सहायता दे जिससे वे अपने प्रबन्ध व्यय की पूर्ति कर सके। परन्तु इन सुझावों को कार्यान्वित करने के लिए सरकार द्वारा कोई भी योजनाबद्ध नीति नहीं अपनायी गयी।

अखिल भारतीय ग्रामीण साख सर्वे समिति की रिपोर्ट के आधार पर 1951 में सहकारी विपणन व्यवस्था पूर्णतया असन्तोषजनक थी। यद्यपि 1951-52 में देश में सभी प्रकार की पंजीकृत (registered) विपणन समितियों की संख्या 10,000 से भी अधिक थी, जिनमें 21 राज्य सहकारी विपणन समितियाँ, 1,885 विपणन संघ तथा 8,000 से भी अधिक प्राथमिक समितियाँ सम्मिलित थीं। फिर भी देश की अर्थव्यवस्था पर उनका प्रभाव नहीं के बराबर था। सर्वेक्षण समिति ने 75 जिलों में से 5 जिलों का सर्वेक्षण करने के बाद यह अनुमान लगाया था कि कृषि उपज की कुल बिक्री में सहकारी समितियों का योगदान एक प्रतिशत के ही बराबर था। इससे यह स्पष्ट है कि ग्रामीण अर्थव्यवस्था पर निजी व्यापारियों का एकाधिपत्य था। सर्वेक्षण समिति के अनुसार भारत में सफल सहकारी समितियों की संख्या बहुत ही कम है। इनमें से कुछ ऐसी समितियाँ अवश्य हैं जो विपणन व्यवस्था के भावी विकास का मार्गदर्शन कर सकती हैं परन्तु सम्पूर्ण सहकारी विपणन के ढाँचे में इन समितियों का योगदान नहीं के बराबर है। यदि भारत की समस्त सहकारी विपणन

समितियों का एकीकरण भी कर दिया जाय तो महत्व की दृष्टि से वे किसी का भी ध्यान आकृष्ट नहीं कर सकतीं, यद्यपि उनकी संख्या अधिक अवश्य है। ई.एम.हफ ने, जो भारतीय सहकारी आन्दोलन के विशेषज्ञ माने जाते हैं, ने खेद प्रकट करते हुए कहा कि "देशों की तुलना में भारत के सहकारिता के चित्र में सहकारी विपणन को बहुत ही कम महत्व दिया जाता है।"

प्रथम पंचवर्षीय योजनाकाल में सहकारी विपणन की प्रगति :- प्रथम पंचवर्षीय योजना काल में सहकारी आन्दोलन को पर्याप्त महत्व दिया गया। सहकारी विपणन को प्रोत्साहन देने के लिए भी आशा व्यक्त की गयी थी तथा उसके विकास के लिए कुछ लक्ष्य भी निर्धारित किये गये थे। परन्तु दाँतवाला समिति के अनुसार, "प्रथम योजना की अधि ाकांश अवधि में सहकारिता साख की जाँच करने के लिए नियुक्ति समिति (Committee on Co-operative Credit) ने भी कुछ इसी प्रकार के विचार व्यक्त किये थे। उसके अनुसार, "प्रथम योजना की अवधि में सहकारी विपणन के विस्तार के लिए कोई विशेष प्रयत्न नहीं किये गये।" 1955-56 में समस्त सहकारी विपणन समितियों द्वारा केवल 53 करोड़ रूपये के मूल्य की कृषि उपज की ही बिक्री की गयी, जो 1950-51 में 47 करोड़ रूपये की बिक्री से विशेष अधिक नहीं थी।

द्वितीय पंचवर्षीय योजनाकाल में सहकारी विपणन की प्रगति :- द्वितीय योजनाकाल में सहकारी विपणन के विकास पर विशेष बल दिया गया । इस सम्बन्ध में यह निश्चय किया गया कि दूसरी योजना के अन्त तक महत्वपूर्ण मण्डियों में 1,800 प्राथमिक विपणनसमितियाँ स्थापित की जायेंगी। इन समितियों के कार्यो में समन्वय स्थापित करने के लिए प्रत्येक राज्य में एक केन्द्रीय तथा संघीय संस्था के रूप में एक

शीर्ष समिति (Apex Society) स्थापित करने पर भी विचार किया गया। सरकारी वित्तीय सहायता के सम्बन्ध में यह निश्चय किया गया कि :-

(i) सरकार समिति की अंश पूंजी में योगदान देगी, तथा

(ii) प्रारम्भिक वर्षो में विपणन तथा प्रोसेसिंग समितियों के प्रबन्ध व्ययों की पूर्ति करने के लिए सरकार आर्थिक सहायता प्रदान करेगी।

द्वितीय योजना काल में 1,869 प्राथमिक समितियाँ स्थापित तथा पुर्नगठित की गयीं। जम्मू-कश्मीर को छोड़कर सभी राज्यों में शीर्ष समितियाँ भी स्थापित कर दी गयीं। अन्तर-राज्यीय (Inter State) व्यापार बढ़ाने, शीर्ष विपणन समितियों के कार्यो को समन्वित करने तथा उन्हें विपणन (बाजार) सम्बन्धी सूचनाएँ प्रदान करने के लिए एक राष्ट्रीय कृषि सहकारी विपणन संघ (National Agricultural co-operative Marketing Federation) भी स्थापित किया गया। दूसरी योजना के अन्त में 24 शीर्ष, 171 केन्द्रीय तथा 3,108 प्राथमिक विपणन समितियाँ थीं। योजना के अन्त में समितियों द्वारा 174 करोड़ रुपये के मूल्य की कृषि-उपज का व्यवसाय किया गया। यद्यपि अपने आप में व्यावसायिक दृष्टि से इस बिक्री को सन्तोषजनक कहा जा सकता है, फिर भी यह प्रगति आशानुकूल नहीं थी। इसका प्रमुख कारण यह है कि समितियों के कुल व्यवसाय में 50 प्रतिशत व्यवसाय गन्नों की बिक्री से ही सम्बन्धित था। इस सम्बन्ध में दाँतवाला समिति का यह विचार था कि "यदि 174 करोड़ रुपये के मूल्य की कुल बिक्री पर भी विचार किया जाय तो यही कहा जायेगा कि देश में कृषि उपज की कुल बिक्री में सहकारी समितियों द्वारा की गयी बिक्री नगण्य थी।" वास्तव में, इस योजनाकाल में सहकारी विपणन ने पूरी तरह कृषि-उपज के विपणन को प्रभावित नहीं किया।

तृतीय पंचवर्षीय योजनाकाल में सहकारी विपणन की प्रगति :- तृतीय योजना के अन्तर्गत ग्रामीण साख को वितरित करने के लिए बनाये गये कार्यक्रम में सहकारी विपणन के विकास को विशेष महत्व प्रदान किया गया। इस क्षेत्र का विकास केवल वांछनीय ही नहीं था, बल्कि सहकारी साख के विस्तार तथा कृषि-उत्पादन में वृद्धि करने के लिए इस दिशा में सक्रिय कदम उठाना बहुत ही आवश्यक था। इस सम्बन्ध में यह निश्चित किया गया कि तृतीय योजनाकाल में सहकारी विपणन व्यवस्था को मजबूत बनाया जायेगा तथा नये क्षेत्रों में ऐसी समितियों को स्थापित करने के लिए प्राथमिकता प्रदान की जायेगी। इस योजना के अन्त तक 544 नयी विपणन समितियों को स्थापित करने का लक्ष्य निर्धारित किया गया। यह भी लक्ष्य रखा गया कि योजना के अन्तिम वर्ष में सहकारी विपणन समितियों द्वारा 360 करोड़ रुपये मूल्य की कृषि-उपज का विक्रय किया जायेगा। इस प्रकार विगत योजना की अपेक्षा बिक्री लगभग दूनी हो जायेगी।

इस योजना में सहकारी विपणन व्यवस्था का विकास करने के लिए निर्धारित अन्य लक्ष्य इस प्रकार थे :-

(1) 544 नयी विपणन समितियों की स्थापना,
(2) कृषि उपज की बिक्री की मात्रा में दुगुनी वृद्धि अर्थात 360 करोड़ रूपये की बिक्री,
(3) 980 अतिरिक्त गोदामों की स्थापना,
(4) समितियों की पूँजी में सरकार का योगदान,
(5) गोदामों के निर्माण के लिए ऋण तथा आर्थिक सहायता,
(6) शीत-संग्रहालयों के निर्माण के लिए आर्थिक सहायता,
(7) प्रबन्ध व्यय, तथा

(8) वस्तुओं का वर्गीकरण करने वाली इकाईयाँ स्थापित करने के लिए आर्थिक सहायता के रूप में आवश्यक वित्तीय सहायता देने की भी व्यवस्था की गयी।

तृतीय पंचवर्षीय योजना के अंतर्गत 442 ऐसी अतिरिक्त प्राथमिक समितियाँ स्थापित की गयीं जिनमें सरकार या राज्य भी भागीदार था। इस प्रकार 1966 के जून के अन्त में राज्य की साझेदारी में स्थापित समितियाँ (State Partnered Societies) की संख्या 2,321 थी। इनके अतिरिक्त, उस समय तक योजना कार्यक्रम के बाहर 900 विपणन समितियाँ स्थापित की जा चुकी थी। समस्त समितियों ने 310 करोड़ रूपये की कृषि उपज का विपणन किया।

चौथी पंचवर्षीय योजना काल में सहकारी विपणन की प्रगति :- चौथी पंचवर्षीय योजना काल के लिए सहकारी विपणन समितियों के लिए निम्नलिखित कार्यक्रम निर्धारित किये गये थे :-

(1) वर्तमान सहकारी विपणन ढाँचे को विशेषकर प्राथमिक स्तर पर मजबूत बनाने के लिए आवश्यक उपाय किये जायेंगे।

(2) राज्य तथा राष्ट्रीय स्तरों पर शीर्ष संघों को इस प्रकार मजबूत बनाया जायेगा कि आदर्श कुशलता प्राप्त कर सकें।

(3) अधिक से अधिक विपणन समितियों में वस्तुओं के श्रेणीयन, संग्रण तथा अन्य तकनीकी विधियों की शुरूआत की जायेगी।

(4) पिछले वर्षो में वस्तुओं के श्रेणीयन तथा वर्गीकरण करने के लिए आवश्यक उपकरणों तथा कर्मचारियों से युक्त इकाईयाँ स्थापित करने का जो कार्यक्रम प्रारम्भ किया जा चुका है, उसे चालू रखा जायेगा।

(5) मूल्य उतार-चढ़ाव कोष रखने की योजना, जो समितियों को वस्तुओं को खरीदने में सहायक होती हैं, चालू रखी जायेगी।

चौथी योजना के प्रारम्भिक वर्षो में सहकारी विपणन ने कोई उल्लेखनीय प्रगति नहीं की किन्तु बाद के वर्षो में कृषि उपज के सहकारी विपणन में तेजी से वृद्धि हुई। कृषि उपज क विक्रय का 900 करोड़ रुपये का लक्ष्य पार कर लिया गया तथा सहकारी विपणन समितियों द्वारा कृषि-उपज के बिक्री 1973-74 में 1,110 करोड़ रुपये तक पहुँच गयी। किन्तु सहकारी समितियों की भण्डारण क्षमता 4.6 मि0मी0 टन के लक्ष्य के विरुद्ध 4.1 मि0मी0 टन तक ही बढ़ाई जा सकी। तेज प्रगति के बावजूद अन्तर्राष्ट्रीय विषतमताएँ बनी रहीं।

पाँचवी पंचवर्षीय योजनाकाल में सहकारी विपणन की प्रगति :- पाँचवी योजना में वर्तमान सहकारी विपणन समितियों को मजबूत बनाने के लिए विशेष कदम उठाये गये। इस योजनाकाल में कुल 100 नयी प्राथमिक विपणन समितियाँ बनाने का लक्ष्य रखा गया। अनुमान लगाया गया कि योजना के अन्तिम वर्ष में ये समितियाँ 1,900 करोड़ रुपये के कृषि माल का व्यापार कर सकेंगी। यह भी आशा की गयी कि ये समितियाँ 80 करोड़ रुपये मूल्य का अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार तथा 15 करोड़ रुपये के मूल्य का निर्यात व्यापार करने में समर्थ होंगी। सहकारी भण्डारण क्षमता बढ़कर 6.8 मि0मी0 टन तक पहुँच जायेगी।

सहकारी वर्ष 1977-78 के अन्त तक 3,592 प्राथमिक विपणन समितियाँ विद्यमान थीं, जिनमें से 2,866 सामान्य उद्देश्य हेतु तथा 726 वस्तुओं के विपणन हेतु कार्य कर रही थीं। इन समितियों की सदस्य संख्या 39.29 लाख थीं। इनकी कुल कार्यशील पूँजी 357 करोड़ रुपये थी। 1977-78 में सहकारी संस्थाओं ने 969 करोड़ रुपये के कृषि उत्पाद का विपणन किया, जबकि 1975-76 में 1,128 करोड़ रुपये मूल्य के कृषि उत्पाद का विपणन किया था। 1979-80 के अन्त

में सहकारी समितियों द्वारा किये गये कृषि उत्पादों के विपणन मूल्य 1,750 करोड़ रूपये था। इन उत्पादों में गन्ना, खाद्यान्न और कपास प्रमुख थें। इस बिक्री में पंजाब, हरियाणा, केरल, मध्यप्रदेश और उत्तर-प्रदेश का बहुत बड़ा हिस्सा था।

सहकारी अविकसित राज्यों में सहकारी विपणन की विकास योजनाएँ :- पाँचवीं पंचवर्षीय योजना के आरम्भ में सहकारी रूप से अविकसित राज्यों में सहकारी विपणन, सहकारी विधायन (प्रोसेसिंग), सहकारी संग्रह एवं सहकारी पूर्ति के विकास हेतु एक केन्द्रीय क्षेत्र स्कीम लागू की गयी। इस स्कीम के अन्तर्गत राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम (National co-operative Development Corporation) ने चुनिन्दा सहकारी संस्थाओं की अंशपूँजी के आधार को सुदृढ़ करने में राज्य सरकारों को सहायता दी। इस योजना का प्रमुख उद्देश्य ग्रामीण क्षेत्रों में कृषि उत्पादों, वन उत्पादों, उर्वरकों एवं उपभोक्ता वस्तुओं के व्यापार एवं वितरण व्यवस्था के सुधार एवं विकास हेतु सहकारी संस्थाओं को मजबूत बनाना है। 1977-78 के अन्त तक विभिन्न राज्य सरकारों को 72.60 लाख रूपये की राशि दी गयी। यह सहायता 227 सहकारी विपणन समितियों के अंश पूंजी आधार को मजबूत करने के लिए दी गयी थी। इसके अलावा 78 सहकारी विपणन समितियों को परिवहन वाहन खरीदने के लिए 62.72 लाख रूपये की सहायता भी दी गयी। वर्ष 1975-76 से 1977-78 के दौरान राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम ने राज्य स्तरीय विपणन संघों को इनकी गतिविधियों का विस्तार करने के लिए पर्याप्त मात्रा में वित्त देने की योजना के अन्तर्गत 5.84 करोड़ रूपये की सहायता राज्य सरकारों को दी।

छठी पंचवर्षीय योजना काल में सहकारी विपणन की प्रगति :- छठीं पंचवर्षीय योजना में सहकारी संस्थाओं के विकास हेतु निम्न कदम उठाने की बात कही गई थी :-

(1) प्राथमिक समितियों को मजबूत किया जायेगा जिससे कि वे प्रभावकारी ढंग से बहु-उद्देशीय इकाईयों के रूप में अपने सदस्यों की विभिन्न आवश्यकताओं की पूर्ति कर सकें।

(2) वर्तमान सहकारी समितियों नीतियों व तरीकों का पुनः परीक्षण किया जायेगा जिससे कि वे ग्रामीण गरीबों की आर्थिक स्थिति के उत्पादन में अधिक अच्छे तरीके से योगदान दे सकें।

(3) शीर्ष संस्थाओं का पुनर्स्थापन (Reorientation) व संघनन (Consolidation) किया जायेगा जिससे कि वे अपने माध्यम वाली संस्थाओं की प्रभावी ढंग से सहायता कर सकें।

(4) प्रबन्धकीय योग्यता का विकास करने के लिए पेशेवर प्रबन्धकीय कैडर का विकास किया जायेगा।

सातवीं पंचवर्षीय योजनाकाल में सहकारी विपणन की प्रगति :- सातवीं पंचवर्षीय योजना में सहकारी विपणन सम्बन्धी लक्ष्य निम्न बताये गये हैं :-

सहकारी विपणन के लक्ष्य (1985-90)

विवरण	इकाई	उपलब्ध स्तर (1984-85)	लक्ष्य (1989-90)
कृषि उत्पादों का विपणन	करोड़ रू0 में	2,700	5,000
खादों का वितरण	करोड़ रू0 में	1,500	3,400
खादों का वितरण	मी0 टन	3.63	8.33

आठवीं पंचवर्षीय योजनाकाल में सहकारी विपणन की प्रगति :-

1990-91 में भारत में लगभग 6,460 सहकारी विपणन समितियाँ थीं। 1993-94 में सहकारी समितियों द्वारा 7500 करोड़ रूपये के कृषि उत्पादों का विपणन किया गया। सहकारी विपणन समितियों ने 1992-93 में 2,608 करोड़ रूपये के खाद (उर्वरक) का विपणन किया गया। इसी वर्ष 5,075 करोड़ रू0 मूल्य की उपभोक्ता वस्तुओं का विपणन किया गया। 1992-93 में समितियों की भण्डारण क्षमता बढ़कर 103.14 लाख मी. टन हो गई। मार्च 1993 में शीतागारों की संख्या 3,167 थी तथा क्षमता 85.77 लाख टन थी।

मार्च 1995 को सहकारी विपणन समितियों की स्थिति

1.	संख्या	6,300
2.	सदस्यता	70.22 लाख
3.	स्वाधिकृत निधियाँ	1,096 करोड़ रू0
4.	जमाएँ	142 करोड़ रू0
5.	कार्यशील पूँजी	5,036 करोड़ रू0
6.	ऋण दिये	1,253 करोड़ रू0
7.	बकाया ऋण	320 करोड़ रू0
8.	अतिदेय	55 करोड़ रू0

सहकारी विपणन समितियों सहित सभी गैर-साख समितियों ने 1994-95 में 7,279 करोड़ रूपये मूल्य की कृषि उपज का विपणन किया। कृषि के लिए आवश्यक सामग्री की बिक्री 4,182 करोड़ रू0 थी।

आज विपणन सम्बन्धी सहकारी समितियाँ लगभग सभी

मण्डियों में कार्य कर रही हैं। सहकारी समितियाँ फल एवं सब्जियों के प्रसंस्करण, गन्ने की पेराई, कपास की ओटाई आदि के क्षेत्र में कार्यरत हैं। राष्ट्रीय स्तर पर राष्ट्रीय सहकार विकास निगम सहकारी समितियों के माध्यम से कृषि उत्पादों के उत्पादन, प्रसंस्करण, विपणन, संचयन, निर्यात एवं आयात के लिए कार्यक्रमों का आयोजन एवं संवर्द्धन करता है। देश में सहकारी विपणन का जाल बिछ गया है। यथा – प्राथमिक स्तर पर प्राथमिक विपण्न समितियाँ, जिला स्तर पर जिला केन्द्रीय समितियाँ, राज्य स्तर पर सहकार विपणन संघ तथा राष्ट्रीय स्तर पर राष्ट्रीय कृषि सहकार विपणन संघ (पैफेड) है। इसके अतिरिक्त राष्ट्रीय सहकार तम्बाकू उत्पादन संघ लिमिटेड राष्ट्रीय उपभोक्ता सहकारी संघ एवं भारतीय जनजातीय सहकारी विपणन विकास संघ लिमिटेड (ट्राइफेड) हैं।

इस प्रकार सहकारी बिक्री संगठनों की गतिविधियों में प्रसार हुआ है कृषि उपज की बिक्री के साथ-साथ उर्वरक, नवीन किस्म के बीज, कृषि उपकरण, मशीनें एवं कीटनाशक दवाइयों की भी आपूर्ति सहकारी समितियों के माध्यम से की जाती है। वस्तुतः 'सेवा सहकारिता' की गतिविधियों का प्रसार भारत में अधिक तेजी से हुआ है और सेवा सहकारिता का ही एक स्वरूप सहकार विपणन समितियाँ हैं। सहकारी संगठनों द्वारा भण्डारण की सुविधायेंकी प्रदान की जा रही है।सरकार की खाद्य संग्रहयोजना के अन्तर्गत अनाज खरीद का मुख्य दायितव सहकारी विपणन समितियों को ही दिया गया है।

<u>सुझाव</u> (Suggestions) :-

सहकारी विपणन के अध्ययन के पश्चात् सहकारी विपणन की प्रगति के लिए कुछ सुझाव निम्नलिखित हैं:-

(1) विपणन समितियों को मण्डियों के निकट स्थापित करना चाहिए तथा उनका कार्य-क्षेत्र सम्बन्धित बाजारों की पृष्ठभूमि के आधार पर निर्धारित किया जाना चाहिए।

(2) सभी कृषि साख समितियों को विपणन समितियों से सम्बद्ध करने के प्रयत्न किये जाने चाहिए तथा साख एवं विपणन में प्रभावकारी सम्बन्ध स्थापित करने की योजना कार्यान्वित की जानी चाहिए।

(3) मिर्घा समिति के सुझावों के अनुसार उत्पादक व्यापारी को विपणन समिति की पूर्ण सदस्यता नहीं प्रदान की जानी चाहिए।

(4) सहकारी विभाग के अधिकारी को इस बात पर विशेष ध्यान देना चाहिए कि व्यापारी सहकारी विपणन समितियों पर अपना आधिपत्य स्थापित करके अनुचित लाभ न उठा पायें।

(5) योग्य एवं कुशल कर्मचारियों को आकर्षित करने के उद्देश्य से विपणन समितियों को यह चाहिए कि वे समान्य प्रबन्धकीय पदों के निर्माण की व्यवस्था करें। इसके साथ ही साथ उन्हें वर्तमान प्रबन्धकों के उचित प्रशिक्षण की व्यवस्था भी करनी चाहिए।

(6) एक औसत प्राथमिक विपणन समिति के पास कम से कम 2 लाख रुपये की पूँजी होनी चाहिए। इसके लिए उचित प्रयत्न किये जाने चाहिए।

(7) स्टेट बैंक ऑफ इण्डिया को प्राथमिक विपणन समितियों की आवश्यकताओं को विशेष प्राथमिकता देनी चाहिए।

(8) रिजर्व बैंक ऑफ इण्डिया को चाहिए कि वह स्टेट बैंक ऑफ इण्डिया को अपने अतिरिक्त कोष से बैंक दर पर अतिरिक्त ऋण दे जिससे स्टेट बैंक विपणन समितियों की आवश्यकताओं की पूर्ति कर सके।

(9) विपणन समितियों को अपने सदस्यों की उपज बेचने से पहले श्रेणीयन तथा विधिकरण की व्यवस्था करनी चाहिए।

(10) उपभोक्ता तथा उत्पादक सहकारी समितियों को चाहिए कि वे विपणन समितियों के साथ मिलकर कार्य करें।

(11) विपणन समितियों को और अधिक गोदाम बनाने चाहिए। इसमें उन्हें सरकार की मदद लेनी चाहिए।

(12) केवल वास्तविक उत्पादक ही प्राथमिक विपणन समिति की कार्यकारिणी में मनोनीत किये जा सकें, इस उद्देश्य से यह आवश्यक है कि सहकारी अधिनियम में एक ऐसा उपनियम जोड़ा जाय जिससे कि प्रत्येक सदस्य द्वारा अपनी उपज का एक निश्चित भाग दो वर्षों तक विपणन समिति की मार्फत बेचना अनिवार्य हो जाय।

(13) समिति के संचालकों को केवल संचालन सम्बन्धी नियम निर्धारित करने के अधिकार ही प्राप्त होने चाहिए। समिति के दैनिक कार्यों में उन्हें हस्तक्षेप नहीं करना चाहिए। दैनिक कार्य-संचालन का भार एवं दायित्व प्रबन्धक को ही सौंप देना चाहिए।

(14) सहकारी विपणन में प्रशिक्षण के लिए जो विशेष व्यवस्था की गयी है, वह अधिक रोजगार-सुलभ (employment oriented) होनी चाहिए।

(15) अधिक से अधिक बाजारों को नियमित बनाने एवं नियन्त्रित करने की व्यवस्था की जानी चाहिए।

सहकारी विपणन के सम्बन्ध में दाँतवाला समिति (**Dantwala Commottee**) ने कहा था कि, "सहकारी समितियों की श्रेष्ठता अपेक्षाकृत अच्छी सेवाएँ प्रदान करने की क्षमता में निहित है, कृषि-उपज का व्यापारियों की अपेक्षा मूल्य देने में नहीं।"

पंचम् अध्याय

उर्वरक उद्योग का विपणन
(Marketing of Fertiliser Industry)

भारत में उर्वरक-बाजार अन्य उपयोगी वस्तुओं के बाजार से काफी विशिष्ट एवं भिन्न है। आवश्यक वस्तु अधिनियम (Essential Commohities Act) 1955 द्वारा उर्वरक आवश्यक वस्तु घोषित किया जा चुका है, इसका उत्पादन, वितरण एवं उपयोग आवश्यक वस्तु अधिनियम (ECA) के अनुच्छेद -3 के अधीन सरकार द्वारा नियन्त्रित होता है। यह अनुच्छेद आवश्यक वस्तु उत्पादन हेतु लाइसेन्स एवं परमिट उपलब्ध कराता है साथ ही उपयोग में लाने हेतु इसके वितरण एवं निस्तारण की व्यवस्था करता है। यह सरकार को आवश्यक वस्तुओं का कीमत तय करने के लिए भी अधिकृत करता है, जो भिन्न-भिन्न श्रेणी के भिन्न-भिन्न वस्तुओं के विभिन्न स्थानों से सम्बन्धित होत है। वितरण और उर्वरक की बिक्री वेट और मेजरर्स (पैकेजेज कमोडिटीज) रूल्स 1977 के प्रावधानों के अनुरूप होता है जो उत्पादक एवं पैकर्स के लिए रजिस्टेबल आवश्यक होता है और पैंकिंग एवं मार्किग फुटकर बिक्री की जरूरतों के अनुरूप होता है। जो सभी उत्पादक एवं पैर्कस के लिए रजिस्टेबल आवश्यक होता है और पैकिंग एवं मार्किग फुटकर बिक्री होल-सोल एवं निर्यात-आयात की जरूरतों के अनुरूप होता है। इस प्रावधान में पुनः प्रत्येक पैकिंग के लिए निश्चित एवं स्पष्ट प्रावध ाान इस प्रकार बनाये गये हैं :-

(अ) उत्पादनकर्ता का नाम पता या जहाँ उत्पादनकर्त्ता नहीं है पैकर का, उत्पादनकर्ता का, लिखित सहमति,

(ब) सामान्य या उत्पाद नाम पैकेज के साथ,

(स) शुद्ध मात्रा निश्चित भार या माप,

(द) उत्पाद का माह और वर्ष तथा पूर्व पैकिंग,

(य) वस्तु की संख्यागत बिक्री (unit safe) कीमत,

(र) पैकेज का बिक्री मूल्य आदि।

उत्पाद के लिए माह और वर्ष उधृत करने की जरूरत या पूर्व पैकिंग रासायनिक उर्वरकों के लिए लागू नहीं होती है। केन्द्रीय सरकार को पुनः अधिकृत किया गया है। उर्वरक नियन्त्रण आदेश 1985 (Fertiliser Control Order 1985) के अन्तर्गत अधिकतम कीमत तय करने के लिए जिस आधार पर नेत्रजन उर्वरक (Nitogenous Fertilisers) अधिकृत बिक्रेता (Deelers), उतपादनकर्ता या फुटकर स्तर पर वितरण करने वाली ऐजेन्सी द्वारा उर्वरक का वितरण लगातार होता रहे। यह अधिक्तर अनियन्त्रित उर्वरकों जैसे फासफेटिक पोटैशियम (Phosphatic Pottasie) उर्वरक मिश्रणों के लिए नहीं है। उर्वरक नियन्त्रण आदेश 1985 में (FEO) यह भी अधिकृत किया गया है कि कोई वितरक (Deeler), उत्पादक (Manufactuer) या फुटकर वितरक एजेन्सी (Pool Handling Agency) न तो बिक्री करेंगे या नेत्रजन उर्वरक (Nitrogenous Fertilisers) बेचने हेतु निश्चित अधिकतम कीमत या रेट से अधिक दर पर बिक्री हेतु आमन्त्रित करेंगे। कोई भी व्यक्ति (No person) इस आदेश के अर्न्तगत चाहे वह उत्पादक, एक पूल हैन्डलिंग ऐजेन्सी, थोक विक्रेता या फुटकर विक्रेता हो, आदेश में वर्णित प्रावधानों के अलावा उर्वरक बिक्री का व्यापार करने हेतु आमन्त्रित नहीं करेगा। बशर्ते कि राज्य सरकार द्वारा वह व्यक्ति नेत्रजन उर्वरक बिक्री करने हेतु विमुक्त (Exchenge) किया गया हो। क्षेत्र विशेष (Area) एवं दशायें (conditions) आदेश में वर्णित हों।

यह ध्यान देने योग्य है कि उर्वरक नियंत्रक आदेश आवश्यक वस्तु अधिनियम 1955 का सहयोगी आदेश है। जिसमें किसी सूचीबद्धता का प्रावधान नहीं है। आदेश के प्रावधानों का उलंघन करने पर जो सजायें

निश्चित या निर्धारित की गयी हैं वह ECA के अनुभाग 3-10 में वर्णित प्रावधानों में हैं।

हमारा उद्देश्य आवश्यक वस्तु अधिनियम तथा उर्वरक नियंत्रण आदेश के प्रावधानों पर पूर्ण बहस शुरू करने का है जैसे, भारत सरकार ने बाजार में उर्वरक अनुपलब्धता पर प्रकाश डालने के लिए समय-समय पर आदेश दिया है। उर्वरक-बाजार (Fertiliser Market) के मूल उद्देश्यों पर प्रकाश डालने हेतु एवं समीक्षा करने हेतु एकत्रित हुया जाय। यह पुनः स्मरणीय है कि कैसे भारत में उर्वरक उद्योग और इसका बाजार स्थापित हुआ था तथा बहुत ही बृहद कृषि तकनीक जैसे उर्वरकों के प्रति आत्मविश्वास पैदा करने के लिए भारत सरकार के प्रयास से एक वर्णनात्मक संगठन बनाया गया। जब पब्लिक सेक्टर के अधीन उर्वरक कारखानों के स्थापित करने का निर्णय लिया गया तब इसका उद्देश्य उर्वरकों की अपूर्ण पूर्ति (आन्तरिक बाजार में) से कृषि को मुक्त कराना ही नहीं था बल्कि राष्ट्रीय गौरव को सुरक्षित रखते हुए हमारे देशवासियों के लिए खाद्य सुरक्षा भी उपलब्ध करायी जाय। इस अवसर पर यह विकल्प (आप्सन) खुला था कि हम पूर्णतया उर्वरक आयात पर निर्भर रहें क्योंकि जब हम देखेंगे कि अन्तर्राष्ट्रीय बाजार में निश्चित ही उर्वरकों की कीमत कम थीं। राष्ट्रीय प्राकृतिक श्रोतों से प्राप्त एवं बनाये गये उर्वरकों की तुलना में और अगर आज भी उर्वरक तथा इसके बनाये जाने वाली वस्तुओं से सब्सीडी हटा ली जाय तो हमारे घरेलू उर्वरक की कीमतों की तुलना में वह (आयातित) उर्वरक लाभदायक सिद्ध होगी।

जैसा कि पहले हम बताचुके हैं कि उर्वरक बाजार की एक विशेषता होती है, यह एक बनायी गयी स्पर्धा है, हम इसे प्राकृतिक स्पर्धा भी कह सकते हैं उर्वरक उद्योग को तीनों सेक्टरों-पब्लिक, प्राइवेट

तथा कोऑपरेटिव ने अपने क्षेत्रों में बाजार की पकड़ बना लिया है जिसे सरकार द्वारा पहले ही चिन्हित किया जा चुका है। ताकी कोई भी एक दूसरे के बाजार क्षेत्र में अनाधिकृत कब्जा न कर सके। दूसरे शब्दों में भारत का उर्वरक बाजार भौगोलिक आधार पर प्रति इकाई प्रतिस्पर्धा एकाधिकार के लिए भिन्न है, ताकी प्रत्येक इकाई अपने सर्वोत्तम क्षमता के अनुसार सम्बन्धित बाजार की आवश्यकताओं के अनुरूप उर्वरक की आपूर्ति मुहैया कर सके।

फिर भी उर्वरक उद्योग का एक दूसरा विशेष आधार और इसका बाजार–व्यवहार उपभोक्ता वस्तु उद्योग से भिन्न है जिसका उत्पादन शहरी उपभोक्ताओं के लिए आवश्यक किया गया है, यहाँ एक उद्योग किसानों की आवश्यकताओं की पूर्ति हेतु स्थापित की गयी है। शहरी क्षेत्र के उपभोक्ताओं की उपयोगी वस्तु उद्योग की तुलना में उर्वरक बाजार की योजना को आदर्श नहीं बनाया जा सकता। जैसा कि परम्परागत आदर्श मार्केटिंग में उत्पादनकर्ता अपनी उत्पाद का विज्ञापन उसकी गुणवत्ता, उपयोगिता, दूसरे से उत्तम अपने उपभोक्ताओं को बताता है, उर्वरक उद्योग का विज्ञापन अपने उपभोक्ताओं जैसे किसानों के लिए कठिन है। इसके दो मूलभूत कारण हैं, परम्परागत मारकेटिंग विज्ञापन कपड़ा एवं सौन्दर्य प्रसाधन उद्योग के विज्ञापन की तरह उर्वरक के लिए भी क्यों नहीं अपनाये जाते और सरकार ने भी उर्वरक उद्योग के विज्ञापन के लिए प्रारम्भ से ही क्यों कदम उठाये इसके निम्न अनिवार्यतायें हैं :-

(1) उर्वरक का एक कृषि उत्पाद होने के नाते, इसके कीमत का निर्धारित बाजार नियन्त्रित करने वाली शक्तियों पर नहीं छोड़ा जा सकता और न ही इसका उत्पादन उद्योगपतियों के स्वेच्छा पर छोड़ा जा सकता है।

(2) रासायनिक उर्वरक का उपयोग परम्परा और संस्कृति के विपरीत

होने के कारण उपभोक्ता किसान धीरे-धीरे सामाजिक धारा में इसको उपयोग करने हेतु आ रहे हैं।

उपरोक्त वर्णित दोनों अनिवार्यताएँ इसलिए सरकार द्वारा लगाई गयी है ताकि उर्वरकों के उत्पादन एवं देश में इसकी बिक्री हेतु प्रभावशाली ढंग से हस्तक्षेप किया जा सके।

उर्वरकों का विपणन (Marketing) भारत के छः लाख (Six lakh) गाँवों तक है जो 2001 के (सेन्सस) जनगणना रिपोर्ट के अनुसार भारत के कुल जनसंख्या का लगभग 65.78 प्रतिशत है (निम्न सारिणी देखिए)।

वर्ष	कुल जनसंख्या ('000)	कुल आबादी का प्रतिशत ('000)
1961	4,39,235	82.03
1971	5,48,160	80.09
1981	6,85,185	76.62
1991	8,44,320	74.28
2001	10,27,000	65.78

यह विपणन (Marketing) शहरी विपणन से पूर्णतः अलग है या शहरी लोगों का विपणन जो कुल जनसंख्या का 25.72 प्रतिशत हैं तथा जिन्हें उर्वरकों से कुछ लेना-देना नहीं है। भारत में उर्वरक विपणन का तरीका बनाई गयी नितियों से प्रभावित होती है साथ ही जो किसानों के आसानी से पहुँच के अन्दर हो, पर्याप्त मात्रा में उचित समय पर प्राप्त हो सके।

ऐसा नहीं है कि उर्वरक विपणन को हमेशा एक नई आर्थिक एवं वाणिज्यिक अध्ययन की आवश्यकता है; बल्कि वास्तव में इसके विशेष स्तर

जैसे एक उपयोगी वस्तु, उर्वरकों का (मारकेटिंग) विपणन संस्थाओं के उन्हीं सिद्धान्तों पर आधारित है जैसे अन्य दूसरी वस्तुओं का आदान-प्रदान होता है। कहने के लिए इसे बाजारू दृष्टिकोणों से न ही संगठित किया गया है न ही इसमें विलक्षण विपणन प्रतिभा है। आखिरकार यही सुझाया गया है कि उर्वरक उद्योग में कीमतों का नियन्त्रित बाजार है साथ ही कीमत नियंत्रण सत्ता एवं स्पर्धा के निहित तथ्य भी हैं।

भारत में उर्वरक व्यापार के मुख्य तीन स्त्रोत हैं :-

(1) आयातित उर्वरक; पोटाश को छोड़कर,

(2) आयातित पोटाश उर्वरक,

(3) विभिन्न प्रकार के घरेलू उर्वरक.

1. आयातित उर्वरक (पोटाश को छोड़कर) उदाहरण के लिए- भारत सरकार ने 1944 में अपने केन्द्रीय उर्वरक पूल से उपलब्ध उर्वरक का सही एवं समान वितरण बाजार में करने के लिए किया था। इसका अपना कोई विपणन संगठन नहीं है, यह कार्य भारत खाद्य निगम एवं कुछ घरेलू उर्वरक निर्माता संस्थाओं जिन्हें "पूल हैन्डलींग एजेन्सीज" का नाम दिया गया था, के द्वारा सम्पन्न होता था। पूलिंग की प्रक्रिया प्राकृतिक श्रोत साथ में आयातित उर्वरक विशेषकर मुख्यरुप से नेत्रजन उर्वरक का दिसम्बर 1965 तक जारी रहा। इस व्यवस्था में भारत सरकार उपलब्ध उर्वरकों की यथावत कीमत को अधिगृहीत करती है। इस प्रकार अधिगृहीत की गयी उर्वरकों की मात्रा को विभिन्न राज्यों/ अन्य संस्थाओं को एक समान कीमत पर पूरे देश में आबंटित किया जाता है। किसी भी तरह मिश्रित उर्वरक, सुपरफासफेट, अमोनियम क्लोराइड आदि पर कोई नियन्त्रण नहीं किया जाता है। इसके उत्पादक पूरे देश में कहीं भी विपणन (Marketing) के लिए स्वतन्त्र हैं। भारत सरकार नेत्रजन उर्वरक के लिए राज्यों से उनकी

आवश्यकताओं की मांग करती है और उसी के अनुसार राज्यों के हिस्से की पूर्ति की जाती है। राज्यों की बारी (Turn) आने पर विभिन्न ऐजेन्सियों जैसे- सहकारी संस्थायें, पब्लिक डिपो, प्राइवेट डीलर आदि से उर्वरक प्राप्त करते हैं। इन संस्थाओं का उर्वरक विपणन कार्य आगे भी वर्णित किया गया है।

भारतीय खाद्य निगम 1978 तक आयात किये हुए नेत्रजन उर्वरकों के वितरण का सम्पूर्ण कार्य करता था। कुछ घरेलू उत्पाद आयातित उर्वरकों, लेकिन बहुत ही सीमित माप में, केवल "बुवाई प्रोग्राम" के लिए अपने द्वारा उत्पादित उर्वरकों के विपणन के लिए अन्ततोगत्वा तैयार किये गये थे लेकिन बन्दरगाहों पर कार्य पूर्ण करने हेतु उनका कोई साधन नहीं था। भारतीय खाद्य निगम ही सीमित मात्रा में यह कार्य कर सकती थी लेकिन उसी समय खाद्यान्न एकत्रित करके बड़े गोदामों में रखने का कार्य भी सम्पन्न होता था। इसलिए यह निर्णय लिया गया कि आयातित उर्वरकों के वितरण के कार्य को विकेन्द्रित कर दिया जाय और देश के कुछ चुने हुए उर्वरक संस्थाओं की सहायता से इसकी शुरूआत की जाय। यह महसूस किया गया कि घरेलू उत्पादकों के पास बेहतर विपणन इन्फ्रास ट्रकचर है और उनके पास आयातित उर्वरकों के विपणन के लिए बढ़ कर प्रभावकारी कीमत और तरीके पूरी तरह तैयार है। यह भी इच्छानुरूप होगा कि उर्वरक व्यापार के विपणन और वितरण की प्रतिस्पर्धा की भावना तत्व जागृत किया जाय।

वर्तमान में निम्नांकित घरेलू उर्वरक उत्पदक क्षेत्रीय वितरक एजेन्ट का कार्य कर रहे हैं :-

1- The Fertiliser and Chemical Travancore Ltd. (FACT)

2- Madras Fertilisiars Ltd. (MFl)

3- Rashtriya chemical and Fertilisers (RCF)

4- Mangalor chemicals and Fertilisers (MCF)

5- Southern Petro chemical Industries Co. Ltd. (SPIC)

6- Hindustan Fertiliser Corporation (HFC)

7- India Potash Ltd. (IPL)

आयतित उर्वरकों को सम्बन्धित पूल हैन्डलिंग एजेन्ट को बतौर मालिकाना आधार पर स्थानान्तरित कर दिया जाता है जो वितरण और विपणन कार्य सम्पन्न करने हेतु भुगतान करते हैं। साथ ही क्रेडिट हैन्डलिंग एजेन्टस को भी बन्दरगाह के खर्चो की पूर्ति हेतु उचित रकम दिया जाता है ताकी वैग की कीमत, फ्रेटर्चाज वितरण मार्जिन तथा अन्य मार्केटिगं खर्चे (cost) पूरे किये जा सकें। राज्यों द्वारा स्टाफ वितरण कार्य सम्पन्न कराने में केन्द्र सरकार का समन्वयात्मक सहयोग होता है।

घरेलू उर्वरक उत्पादकों का पूल हैन्डलिंग एजेन्ट के रूप में नियुक्ति के समय से भारत खाद्य निगम का कार्य इस क्षेत्र में धीरे-धीरे कम होने लगा, शरूआती दौर के व्यापारिक के शेयर 30प्रतिशत कम हो गये। दूसरी तरफ इन्डियन पोटाश लिमिटेड (IPL) तथा साउदर्न पेट्रो केमिकल इन्डस्ट्रीज कम्पनी लिमिटेड (SPIC) का कार्य क्रमशः बढ़ने लगा। निःसन्देह कुछ ऐसे भी घरेलू उत्पादक सीडिगं प्रोग्राम के अन्दर थे लेकिन उनका कार्य बाजार प्रसार तक ही सीमित था जबकि वर्तमान पूल सम्पूर्ण व्यापारिक गतिविधियों से सम्बन्धित था। पहले भारतीय खाद्य निगम बन्दरगाह पर आयतित (Imported) जहाजी कार्य करता था जो बाद में सम्बन्धित यूनिट को सौपं दिया गया लेकिन पूल हैन्डलिंग ऐजेन्सिज अब सीधे और स्वतन्त्र रूप से अधिकाधिक जहाजी कार्य करने लगा। पूल एजेन्टस को 60 दिन का क्रेडिट भी दिया गया है साथ ही हैन्डलिंग,

बैगिंग, फ्रेट, वितरण का मार्जिन और अन्य मार्केटिंग कास्ट पर खर्च करने के लिए पर्याप्त सुविधायें मुहैया किया गया है। वर्ष 1991.92 में कुल आयात का 2541 लाख टन का नेत्रजन (Nitrogenous) और मिश्रित उर्वरकों 339ण्40 लाख टन पूल द्वारा वितरित किये गये थे। इस सम्बन्ध में निम्न सारिणी देखिए :-

वर्ष	कुल आयात		पूल द्वारा वितरण	
	नाइट्रोजनस	फर्टिलाइजर कॉम्पलेक्स	कुल नाइट्रोजनस	इम्पोर्टेड कॉम्पलेक्स
1991-92	391.00	2150.00	339.40	1848.21

सुविधा के उद्देश्य से सरकार ने पूल हैन्डलिंग एजेन्सियों की नियुक्ति अलग-अलग बन्दरगाहों पर कर दिया है। उसी तरह अलग-अलग फर्मों को मारकेटिंग उत्पाद के लिए अलग-अलग राज्यों को मुख्य भूमिका सौंपी गयी है।

जॉन पोटैशिक आयतित उर्वरकों के मार्केटिंग के सम्बन्ध में निम्न तथ्यों की अहम भूमिका है :-

(अ) नान पोटैशिक आयतित उर्वरक समान भाग में उर्वरकों (प्राकृतिक क्षेत्र से प्राप्त उर्वरक़आयात किया हुआ उर्वरक) को वितरण के लिए बनाते हैं। वर्ष 1991.92 में कुल 2541 लाख टन नान पोटैशिक उर्वरक का आयात किया गया था जो कुल 9864 लाख टन प्राकृतिक उत्पाद का 1/5वाँ भाग है, वितरण के लिए उपलब्ध उर्वरकों का।

(ब) सामान्यतया आयतित उर्वरकों को अवशेष आपूर्ति हेतु बनाया गया है। यह कह सकते हैं, जब प्राकृतिक स्रोत के उर्वरक राज्यों द्वारा पूरी तरह

खपत कर ली जाती है तथा अगर कोई कमी की पूर्ति की मांग आती है तब इस कमी को आयतित उर्वरकों से पूरा किया जाता है। सुदूर भविष्य को ध्यान में रखते हुए बफरस्टाफ से निकालना और पूरे देश में कीमतों पर कड़ी नजर रखना कहा जा सकता है। वास्तविक व्यवहार में जो काम इन सस्थाओं को दिए गये हैं, उनसे ये सन्तुष्ट नहीं हैं। वे आवश्यक रूप से आयतित उर्वरकों का बिक्री एवं अनलोडिगं एजेन्सी वर्क करती हैं। ये नियमित आधार पर अन्य मार्केटिंग एजेन्सियों जैसे पब्लिक या प्राइवेट सेक्टर में कार्य करती हैं।

(स) बफर स्टाफ जिसकी क्षमता 250 से 300 लाख टन की है उसका रख रखाव क्षेत्रीय पूल द्वारा होता है ताकि निश्चित समय में बाजार में उपलब्ध उर्वरक की पूर्ति की जा सके। ये स्टाफ पूरे देश के उपभोक्ता क्षेत्रों को ध्यान में रखते हुए 650 केन्द्रों पर रखे गये हैं।

2. भारत में पोटैसिक उर्वरक का बाजार (Market) पूर्णतया आयात पर निर्भर है, जैसे कि भारत के पास मिनरल पोटॉश संचयन की कोई जानकारी नहीं है। भारत में यह उर्वरक दो रूपों में उपभोग (Use) किये जाते हैं जैसे :–

(i) Murate of Potash (MOP)

(ii) Sulphate of Potash (SOP)

कुल आयात जिसका लेखा 2040 लाख टन 1991.1992 में है और जिसका वितरण अप्रैल 1991 से मार्च 1992 तक 2240 लाख टन हुआ है।

आयतित पोटैशिक उर्वरक की मार्केटिंग व्यवस्था कम या ज्यादा वही समान ही है नान पोटैशिक उर्वरकों की तरह जैसे "पूल फर्टिलाइजर"

जिसका वर्णन ऊपर किया जा चुका है लेकिन अन्तर के लिए जो पहले ही वितरित हो चुका है विभिन्न एजेन्सियों द्वारा जैसे कि पोटैशिक उर्वरक का वितरण एक मात्र इन्डियन पोटॉश लिमिटेड द्वारा ही (IPL) किया जाता है।

शुरू में पोटैशिक उर्वरक का आयात खुद प्राइवेट सेक्टर के उर्वरक फर्मों द्वारा किया जाता था लेकिन वर्ष 1955 में एक सहकारी संगठ्न पोटॉश का आयात और वितरण करने के लिए इन्डियन पोटॉश सप्लाई एजेन्सी (IPSA) के नाम से अस्तित्व में आयी और भारत सरकार ने आयात किये हुए पोटैशिक उर्वरक के वितरण का काम इसी नयी संस्था को सौपा। वर्ष 1957 में स्टेट ट्रेडिंग कारपोरेशन आफ इन्डिया पोटैशिक उर्वरक का पूरा कार्यभार ले लिया लेकिन (IPSA) पूरे देश में पोटैशिक उर्वरक का होल सेल मार्केटिंग का कार्य जारी रखा। यह बन्दरगाहों पर पोटैशिक आयतित उर्वरकों का जो STC द्वारा पूरे देश में वितरित किया जाता था के सोल हैन्डलिंग एजेन्सी का कार्य भी करता रहा। किसी तरह वर्ष 1970 में यह निर्णय लिया गया कि IPSA पूरे देश में पोटाश स्टाफ के हैन्डलिंग का कार्य मालिकाना रूप में करेगा सिर्फ एक हैन्डलींग एजेन्सी होने के साथ ही तदुपरान्त यह कहा गया कि शेयर कैपिटल में बढ़ोत्तरी की जाय ताकि कम्पनी के मालिकाना शेयर में सहकारी और पब्लिक संस्थाओं का बड़ा हिस्सा हो सके।

सरकार के सुझावों को कार्यन्वित करने में I.P.S.A ने 1970 तक अपनी भूमिका बदल दिया और एक नया नाम IPL (Indin Potash Ltd.) रख लिया। वर्तमान समय में तो पोटैशिक फर्टिलाइजर समुद्र तट पर सरकार द्वारा इन्डियन पोटॉश लिमिटेड (IPL) को बेच दिया जाता है। सरकार द्वारा समय समय पर दिये गये निर्देशों के अनुसार इन्डियन पोटाश लि० (IPL) भन्डारों और जहाजों से सामान उतार कर वितरण का कार्य

करती है। इन उर्वरको के विपणन एवं रख-रखाव के लिए इण्डियन पोटॉश लि0 IPL को पर्याप्त धन का भुगतान किया जाता है। इण्डियन पोटॉश लिमिटेड (IPL) उर्वरकों का वितरण आने सभी सक्षम उपभोक्ताओं को करता है जो पूरे देश में फैले हुए है। इसके मुख्य उपभोक्ता निम्न है:-

1. NPIC मिश्रित उर्वरकों के घरेलू उत्पादक जो पोटाश को कच्चा माल की तरह प्रयोग करते है।
2. NPIC मिश्रित उर्वरकों (पाउडर और मिक्स) के घरेलू उत्पादक जो पोटॉश को कच्चा माल की तरह प्रयोग करते हैं।
3. उर्वरकों के घरेलू उत्पादकर्ता जो अपने उत्पाद (Product) के साथ अपने सम्बन्धित माध्यम से पोटाश मार्केटिंग और वितरण करना चाहते है।
4. देश के विभिन्न राज्यों और केन्द्र शासित प्रदेशों में सभी प्रकार के उर्वरकों के वितरण का एक बड़ा साधन सहकारिता का जाल बिछा होना है।

5. इण्डियन पोटॉश लिमिटेड (IPL) के तैयार माल के मार्केटिंग का एक बड़ा भाग उर्वरक का प्राइवेट व्यापार है। (यह प्राइवेट व्यापार IPL द्वारा कुछ चुनिन्दे मान्यता प्राप्त और गैर मान्यता प्राप्त डीलरों के नेटवर्क द्वारा सम्पन्न होता है।)

3. प्राकृतिक श्रोतों से प्राप्त उर्वरकों का कुल देश में फैले उर्वरक व्यापार का सबसे बड़ा हस्सिा बनाता है तथा इस प्रकार के उर्वरकों का प्रकार एवं श्रेणी निम्न है :-

(अ) स्ट्रेट नाइट्रेजिनस (Straight Nitrogenous)

(ब) स्ट्रेट फॉसफेटिक (Straight Phosphetic)

(स) N.P. कॉम्पलेक्स (N.P. Complex)

(द) N.P. कॉम्पलेक्स (N.P. Complex)

इसमें स्ट्रेट पोटैशिक फर्टिलाइजर्स सम्मिलित नहीं हैं क्योंकि इनका घरेलू साधन उपलब्ध नहीं है। प्राकृतिक स्रोतो से प्राप्त उर्वरकों का विपणन (Marketing) पूरी तरह सम्बन्धित उर्वरकों संस्थाओं के संरक्षणों में एवं स्वतंत्र तरीकों पर है। प्रत्येक घरेलू फर्म अपना एक मार्केटिंग राज्य बनाती है जिसमें अपने उत्पादित उर्वरक को दूसरे घरेलू उर्वरक उत्पाद के कम्पटीशन में वितरण करने का प्रयास करते हैं जिन्हें उसी राज्य या क्षेत्र में व्यापार करने की अनुमति होती है। भारत में घरेलू उर्वरक उत्पादनकर्त्ता अपना व्यापारिक राज्य यह देखते हुए तय करते हैं कि प्रभावशाली और आर्थिक मार्केटिंग संरक्षण प्राप्त हो सके। इस प्रकार का क्षेत्र निर्धारण निम्न बातों का विचार करके किया जाता हैः-

1. Distance (दूरी), 2. Cost of Transportation (कास्ट ऑफ ट्रान्सपोर्टेशन), 3. Potentials of the Torritory (क्षेत्र की क्षमता), 4. Indensity of the competion (इन्टेन्सीटी ऑफ द कम्पटिशन), और 5. Marketing abvantages and disandvantages (विपणन के लाभ एवं हानि).

सामान्यतया तीन स्तरीय विपणन क्षेत्र का निर्धारण देखा जाता है :-
(a.) The Primary Master (le) The scandary Market and (c) The tertiary Marketing, जिसे कुछ फर्म umbna and penumbra कहती हैं। इस क्षेत्र का हिस्सा जो फर्म के आर्थिक जोन में आते है। उन्हें प्राइमरी मारकेट कहते है। क्षेत्र का वह भाग जिसमेंफर्म का मार्केटिंग कास्ट स्वतः सम्मिलत होता है उसे सेकेन्डरी मार्केटिंग कहते हैं तथा क्षेत्र का वह भाग जो कारखाने

से काफी दूर स्थित होता है जिसमें कर्म वर्ष के बारहों महीने विपणन कार्य करना चाहती है। उसे टेरटिरी मार्केट (Tertiary Market) की संज्ञा दी गयी है। वर्तमान समय में टेरटिरी मार्केट विलुप्त प्राय सा है परन्तु विचारों में इसका रूप अभी भी है। जहाँ तक प्राइमरी और सेकेन्डरी मार्केट के चुनने (Choice) का सवाल है, संस्थाओं (Firms) में आपस में बहुत-वृहत अन्तर होता है। जब कुछ एक, अकेले राज्य में व्यापार करना चाहते हैं, तो दूसरा, एक दूसरे राज्य में अपना क्षेत्र फैलाना चाहता है तथा कुछ देश के सम्पूर्ण राज्यों साथ में केन्द्र शासित प्रदेशों तक में व्यापार क्षेत्र का विस्तार करना चाहते हैं।

जैसा कि ज्ञात है कि फर्मो के मार्केटिंग राज्यों में काफी अन्तर होता है इसलिए जो तौर तरीके मार्केटिंग के अपनाये जाते हैं उनमें भी बहुत असमानतायें होती है। उनकी उत्पादन नीतियाँ भिन्न हो सकती हैं इसलिए व्यवस्था के तरीके, स्टाफ एवं संगठन के ढाँचे भी अलग-अलग हो सकते है।

फर्मो द्वारा प्राकृतिक उर्वरकों के वितरण के सम्बन्ध में दो आध ारभूत मार्केटिंग तरीके जाने जाते हैं :- प्रत्यक्ष मार्केटिंग तरीका और अप्रत्यक्ष मार्केटिंग तरीका। ज्यादातर फर्में प्रत्यक्ष मार्केटिंग तरीका (Direct Marketing System) अपनाती हैं जिसमें उर्वरक होलसेलर या फुटकर विक्रेताओं के माध्यम से वितरित किये जाते हैं जबकि अप्रत्यक्ष मार्केटिंग तरीका (Indirect Marketing System) में उर्वरक उत्पादक फर्म आधारभूत रूप में जोनल या राज्य स्तरीय मारकेटियरों पर निर्भर रहती है जो प्राइवेट ट्रेड में है या सहकारी संस्थाओं में। दोनों में अन्तर का एक दूसरा बिन्दु भी है कि वे फर्म जो प्रत्यक्ष मार्केटिंग तरीका अपनाती हैं वे मार्केट से सम्बद्ध होने हेतु ज्यादा तत्पर लागू रहती हैं ताकि मार्केट में उन्नति बिक्री में

बढ़ोत्तरी एवं उन्नति के रास्ते प्रशस्त हो सकें। जबकि अप्रत्यक्ष मार्केटिंग तरीका में मार्केटिंग के ढाँचा और संरचना के प्रति बहुत थोड़ी रूचि होती है।

जैसा कि पहले बताया गया है कि थोक एवं फुटकर उर्वरक बिक्री का व्यापार सीधे तौर पर किसानों से जुड़ा है, ठीक उसी रास्ते एवं माध्यम द्वारा जो निश्चित नेटवर्क जो फैले हुए हैं जैसे सहकारिता और व्यक्तिगत संस्थायें। लेकिन तथ्य तो यह है कि जब कुछ फर्मे प्रत्यक्ष मार्केटिंग तरीके (Direct Marketing System) अपनाती हैं तो दूसरी अप्रत्यक्ष मार्केटिंग तरीके (Indirect Marketing System) अपनाती है।

उर्वरक वितरण के वर्तमान तन्त्र या उर्वरक आपूर्ति के समन्वयात्मक तन्त्र
(The Present System of Distribution of Fertilisers of the Coordinated fertilizer Supply System)

वर्ष 1965-66 में सरकार ने खाद्यान्न उत्पादन बढ़ाने के लिए (विशेषकर चावल तथा गेहूँ) सभी प्रयास किए थे ताकी अधिक से अधिक उत्पादन देने वाले किस्म का अविष्कार हो सके। शिवरामन कमेटी ने उर्वरकों के उपयोग बढ़ाने के लिए दो महत्वपूर्ण सुझाव दिये थे, एक-घरेलू उर्वरकों का उत्पादन बढ़ाया जाय तथा दूसरा Indigenous fertilisers के पूलिंग तन्त्र को धीरे-धीरे दूर किया जाय तथा उत्पादनकर्त्ताओं को यह अनुमति दी जाय कि बाजार में अपने उत्पाद की आपूर्ति करें।

उपर्युक्त सुझावों को ध्यान में रखते हुये सरकार ने दिसम्बर, 1965 में उर्वरक वितरण के सम्बन्ध में अपने नीतियों में संशोधन किया, और प्राकृतिक श्रोतों से उर्वरक उत्पादनकर्ताओं को विपणन की आजादी

स्वीकृत की गयी। इस नए नीति (Policy) के अन्तर्गत नये यूनिट्स को अपने कुल उत्पादन का 70 प्रतिशत अपने ही साधनों से मार्केटिंग करने के लिए अनुमति दिया गया तथा क्षेत्रीय संस्थाओं को 30 प्रतिशत सुरक्षित रखने हेतु अधिकार दिये गये। जनवरी, 1969 तक वास्तव में सभी मौजूदा यूनिटों को इस नीति के तहत ला दिया गया था तथा सभी यूनिटों को अपने संपूर्ण उत्पादन को अपने माध्यमों से विपणन करने के लिए स्वीकृति दी गयी। इससे पुनः उर्वरक मार्केट का उत्थान हुआ और उर्वरक उद्योग में पूंजी लगाने की मात्रा में भी बढ़ोत्तरी हुयी तथा पहले की तुलना में उर्वरक की खपत भी तेजी से बढ़ गयी।

बहरहाल उर्वरक उद्योग की प्रतिष्ठा को बढ़ाने वाली नयी उर्वरक नीतियाँ भी प्रभावशाली कदम नहीं उठा पाई। वर्ष 1971-72 में जब देश में उर्वरकों की बहुत कमी थी, तब सरकार ने उर्वरक वितरण को कार्य में हस्तक्षेप करते हुये वितरण कार्य पूरी तरह अपने नियन्त्रण में ले लिया। इन रूखे स्थिति में भी उर्वरक आन्दोलन, जो आवश्यक वस्तु अधिनियम (नियंत्रण) 1973 द्वारा जनता में जानकारी देने हेतु चलाये गये थे, भी नियंत्रण के प्रभाव में आ गये। तब से भारत में उर्वरकों के वितरण कीमत निर्धारण, गुणवत्ता नियन्त्रण एवं उर्वरक आन्दोलन में कोई परिवर्तन नहीं आया।

मौजूदा तन्त्र में, उर्वरकों के आवश्यकताओं का अनुमान लम्बी और अल्प अवधि के आधार पर किया जाता है। अवधि को योजनायें कृषि उत्पादन के लक्ष्य (Target) को ध्यान में रखकर निर्धारित की जाती हैं लेकिन बहुत कठिनाई से सरकार का ध्यान इस पर आ पाता हैं क्योंकि इनकी नीतियाँ काफी बृहद रूप में लागू करनें वाली है। अल्प अवधि की योजनाओं की जरूरतों के निर्धारण में काफी कठोर कदम सरकार के कृषि

और सहकारिता विभागों द्वारा उठाना पड़ता है जैसे रबी और खरीफ कृषि जो मौसम पर आधारित हैं इस कार्य में उर्वरक उद्योग, योजना आयोग, रेल मन्त्रालय साथ ही साथ राज्य सरकार के कृषि और उर्वरक उद्योग का सहयोग भी है।

प्रारम्भ में रबी और खरीफ फसलों के (सीजन) मौसम शुरू होने से पहले ही राज्य सरकारों द्वारा क्षेत्रीय सम्मेलनों में उर्वरकों के जरूरतों का अनुमान लगाया जाता है। प्रत्येक मौसम में चार क्षेत्रीय सम्मेलन बुलाये जाते हैं क्योंकि पूरे देश को चार विकाशोन्मुख समन्वयात्मक आपूर्ति योजना क्षेत्रों में बाँटा गया है जो नीचे दिये गये हैं :-

उत्तरी क्षेत्र :- हरियाणा, हिमाचल प्रदेश, जम्मू और कश्मीर, पंजाब, चण्डीगढ़, दिल्ली और उत्तर-प्रदेश.

दक्षिणी क्षेत्र :-आन्ध्रा प्रदेश, कर्नाटका, केरल, तमिलनाडु, पाण्डिचेरी, काफी बोर्ड, रबर बोर्ड कारडेमम बोर्ड और UPASI (यूनाइटेड प्लान्टर्स एसोसिएशन ऑफ साउथ इन्डिया).

पूर्वी क्षेत्र :- असम, बिहार, उड़ीसा, पश्चिमी बंगाल, अरुणाचल प्रदेश, मणिपुर, मेघालय, नागालैण्ड, त्रिपुरा, मिजोरम, सिक्किम, अन्डमान-निकोबार और चाय बोर्ड.

पश्चिमी क्षेत्रः-गुजरात, महाराष्ट्र, गोआ, दादर नागर हवेली, मध्य-प्रदेश और राजस्थान.

ये सम्मेलन प्रत्येक फसलों के मौसम (रबी और खरीफ) के पहले ही आयोजित किये जाते हैं। इन सम्मेलनों में, केन्द्रीय सरकार, राज्य सरकार, उर्वरक फर्म्स, आयात करने वाली एजेन्सियाँ, रेलवे उर्वरक

माल एकत्रित कर रखने वाली संस्थायें, फर्टिलाइजर एसोसियेशन ऑफ इन्डिया (FAI) और अन्य ऐजेन्सियाँ जो फर्टिलाइजर मार्केटिंग में सहयोगी होती है, भाग लेती हैं। जिसमें जरूरतों का अनुमान उर्वरक आपूर्ति योजना की सहायता से दोनों फसलों रबी और खरीफ के लिए अलग-अलग निश्चित किया जाता है। सप्लाई प्लान के अन्तर्गत अलग-अलग ब्रान्डों के हिसाब से राज्यों को आपूर्ति की जाती है।

उत्पादन में फर्मों की पूर्ति आयात किये हुए उर्वरकों से की जाती है और इस तरह यह पूल बेसिस पर आपूर्तिकर्ताओं का एक महत्वपूर्ण कदम है।

आपूर्ति योजना के परम्परागत उर्वरकों के मात्रा का प्रस्तुतिकरण और अनुमान

(Assessment and Projection of Demond for Fertiliser under the Supply Plan).

प्रत्येक राज्यों द्वारा अनुमानित मांग कृषि मन्त्रालय द्वारा दिये गये सुझावों के आधार पर निश्चित की जाती हैं जो नीचे दी गयी हैं :-

(अ) पैदावार वाली किस्मों की बढ़ोत्तरी हेतु,

(ब) सिचाई सुविधा उपलब्ध हो,

(स) उर्वरक उपयोग का वर्तमान स्तर,

(द) इन्फ्रास्ट्रक्चरल सुविधाऐं और उपलब्धता की विश्वसनीयता

(इ) मन्त्रालय द्वारा दिये गये अन्य कोई सुझाव तथा विशेष आधार

उर्वरकों की उपलब्धता का वास्तविक अनुमान मौसम के अनुसार, प्राकृतिक श्रोतों से (क्षेत्रीय उत्पादन में) इस बात पर निर्भर करती है कि घरेलू उर्वरक उत्पादन कर्त्ता उत्पादन अनुमान के अनुरूप उत्पादन कर रही है। अनुमानित जरूरतों और प्राकृतिक श्रोतों की आपूर्ति में जो अन्तर है,

निश्चित ही आयात के द्वारा उसकी पूर्ति की जा सकती है। प्रत्येक उत्पादन करने वाली इकाईयाँ सूचित करती हैं कि जो क्षेत्र जिस राज्य को निश्चित किये गये हैं, उनमें आपूर्ति कैसे करेंगे। इसी तरह राज्यों को सूचना देनी होती हैं कि कैसे प्रस्तावित जरूरतों को पूरा किया जायेगा। कितनी मात्रा प्राकृतिक श्रोतों से प्राप्त उर्वरकों से तथा कितनी मात्रा आयातित उर्वरकों से पूर्ति की जायेगी।

आवश्यक वस्तु अधिनियम (Assential Commosdities Act) के अर्न्तगत प्राकृतिक श्रोतों से उत्पादित उर्वरकों के वितरण निर्धारण करते समय निम्नलिखित सिद्धान्तों को ध्यान में रखना है :-

1. राज्य को किसी एक ही उत्पादक पर अपनी जरूरतों को पूरा करने के लिए निर्भर नहीं रहना है।
2. उत्पादक को किसी एक ही राज्य पर अपनी मार्केटिंग करने के लिए निर्भर नहीं रहना है।
3. पूल (क्षेत्र) को एक बफर मार्केटिंग एजेन्सी और सप्लायर की भूमिका करनी है।
4. रद्दी और अप्रभावकारी उर्वरकों के उत्पादन करने से बचना चाहिए।
5. विपणन कार्य पूरे वर्ष भर विभिन्न राज्यों द्वारा किया जाना चाहिए।

इसी प्रकार निर्धारित किये गये आपूर्ति योजना को, भारत सरकार, कृषि मंत्रालयों द्वारा आवश्ययक वस्तु अधिनियम (Essential Commodities Act) के तहत गजट नोटिफिकेशन के माध्यम से, वैधानिक मान्यता दी जाती है।

वास्तविक तन्त्र का मूल्यांकन (Evaluation of the Existing System) :-

अनुमानित मांग का वास्तविक आधार, निर्धारण एवं उर्वरकों का वितरण निःसन्देह इसके मूलभूत तथ्यों एवं उद्देश्यों पर निर्भर करता है लेकिन इस तन्त्र में कुछ परम्परागत कमियां हैं जिन पर विशेष ध्यान देने की आवश्यकता है, उनमें से कुछ नीचे दिये गये हैं :-

1. इस मामले में राज्यों का कोई आर्थिक पहलू प्रभावित नहीं होता है इसलिए जरूरतों को बहुत आशावादी होकर निर्धारित करते है। यह के मुख्यतया अपनी परेशानियों को जताने की कीमत पर करते हैं कि उनके पास उर्वरकां की उपलब्धता अनुपात से कहीं अधिक पूरे राज्य में हर समय रहता है। लेकिन सरकार का यह अपूरणीय विचार बहुधा वास्तविक और अनुमानित उद्देश्यों (Target) में कमी को प्रोत्साहित करते है। इस संयंत्र का सामना उर्वरक उद्योग को 1985-87 में करना पड़ा था, जो असन्तुष्ट बिक्री का एक कारण है जो सरकार द्वारा उर्वरक मांग की गलत निर्धारण के कारण हुआ था। मार्केट में माल की बहुतायत आपूर्ति होने के कारण स्टाक 1.6 मिलियन टन (Nutrionts) से बढ़कर 3.8 मिलियन टन (Nutrients) असन्तुष्ट बिक्री का कारण बना।

2. राज्य सरकारों द्वारा जनपद स्तर पर उनकी जरूरतों को जानने का विस्तृत प्रयास नहीं किया गया। जरूरतों का पूरा अनुमान (Enline Assessment) राज्य की राजधानी (State Head Quarters) पर ही बैठे-बैठे कर लिया गया। डा० उत्तम गुप्ता के अनुसार, "For more realism in fertiliser demand forcaststing is required shifting the targets limited with projects requirements of foodgrains to question of realistic estimates which are capable of being achieved. The some what exaggerated estemates of demonds resulted from excessive on thusiasm to do better, but these in them-

selves have compounded the difficulties of the ministry of the Agricultuer."

3. फसलों के मौजूदा मौसम (Season) में उर्वरकों के उपयोग के कम्प्यूटरीकरण हेतु कोई ठीक तरह से व्यवस्था नहीं है और अगले मौसम में ओपनिंग स्टाक बताने के लिए भी कोई सही रिकार्ड नहीं है जिससे ओपनिंग स्टाक की कल्पनिक फीगर ही रिकार्ड हो पाती है जो अगले सीजन के लिए वास्तविक जरूरतों की पूर्ति को प्रभावित करते है।

4. ऐसा देखा जाता है कि राज्य उर्वरकों की खपत को ज्यादा से ज्यादा दिखाने की परिपाटी पाले हुये हैं और वास्तविक खपत और ज्यादा होने का दावा करते हैं। ऐसा कोई तन्त्र नहीं है जिससे वास्तविक आपूर्ति और उपयोग (खपत) को क्राश चेक किया जा सके।

उपरोक्त तथ्य भूतकाल में भी प्रभावित करते रहे हैं तथा भविष्य में प्रभावित करने की क्षमता रखते हैं जो आयात की गलत नीतियों के परिणाम रूवरूप कभी-कभी गलत व्यवहार जैसे डिस्काउन्ट पर माल बेचना जिससे ऊँची कीमत कम हो सके, कालाबाजारी तथा मिलावट होल्डिग तथा अन्डर हैन्डलींग आदि को भी प्रभावित करते हैं। यह स्थिति दुबारा घटित न हों, इसलिए हाई पावर कमेटी ने फर्टिलाइजर कन्ज्यूमर प्राइसेज नियंत्रित करने हेतु कुछ सुझाव दिये जाते हैं जो राज्यों द्वारा, उर्वरक की मांग अनुमानित करते समय, कदम उठाने हैं। ये कदम निम्नलिखित हैं :-

1. मांग का अनुमान प्रत्येक राज्यों के लिए जिला स्तर पर होना चाहिए।

2. जिला स्तर पर किया गया अनुमान संयुक्त रूप से, उच्च उर्वरक पूर्ति कर्त्ता (leading fertiliser sepplier) एवं जिला कृषि अधिकारी द्वारा किया जाना चाहिए।

3. उर्वरकों की खपत और अगले मौसम के शुरू में पहले का बचा हुआ माल (opening stock) के आकड़ों का निर्धारण संयुक्त रूप से जिला स्तर पर कृषि अधिकारी एवं बड़े उर्वरक आपूर्तिकर्त्ता तथा राज्य के कृषि विभाग द्वारा किया जाना चाहिए

कमेटी द्वारा निम्नलिखित संस्तुतियाँ जो केन्द्रीय कृषि और सहकारिता मन्त्रालय, उर्वरक और रासायनिक मन्त्रालय तथा उर्वरक मन्त्रालय तथा राज्य सरकारों के बीच एक एग्रीमेन्ट है कि एक बड़ा आपूर्तिकर्त्ता जनपद स्तर पर और एक राज्य स्तर पर रहेगा। इस प्रकार की अवधारणा उर्वरक बाजार में स्थापित हुयी। इस आपूर्तिकर्त्ता की द्विस्तरीय कार्य निर्धारित हुआ एक जनपद स्तरीय तथा दूसरा राज्य स्तरीय।

1. जनपद स्तर पर आपूर्ति के निम्न कार्य हैं:-

(अ) प्रत्येक सीजन में उर्वरक की जरूरतों का अनुमान जिला कृषि अधिकारी के सलाह से निर्धारित किया जाय।

(ब) उपयोग एवं स्टाफ पोजीसन आदि उर्वरकों के आकड़ों का निर्धारण।

(स) उर्वरक के उपयोग को बढ़ावा देना विशेषकर अवर्षण एवं कठिन एवं इन्स्केपेबल क्षेत्रों में।

(द) आपूर्तिकर्त्ता एवं किसानों को ट्रेनिगं देना।

(इ) अवषर्ण क्षेत्रों में अतिरिक्त रिटेल शाफ खोलना।

(ई) जनपद में गहन (भूमि) मिट्टी जाँच प्रोगाम चलाया जाना।

2. राज्य स्तर पर भी आपूर्तिकर्त्ता के व्यवहारिक रूप में वही कार्य हैं जो जनपद स्तर के हैं शिवाय कुछ अतिरिक्त क जैसे :-

(अ) मुख्य उर्वरक आपूर्तिकर्त्ता राज्य स्तर पर कृषि निदेशक की सलाह से उर्वरकों का राज्य में ज्यादा से ज्यादा उपयोग बढ़ाने का प्रोग्राम बनाना।

(ब) राज्य स्तर पर उर्वरकों का उत्पादन एवं उपयोग तथा राज्य में उर्वरक

का स्टाफ की पोजीशन एवं आंकड़े तैयार करना।

(स) स्टेट एग्रीकल्चर एथारिटीज को, राज्य में उर्वरकों की जरूरत का अनुमान एवं उर्वरक उद्योग के सम्बन्ध में, मदद करना।

मुख्य उर्वरक आपूर्तिकर्त्ता (Leading Fertiliser Suplier).

उर्वरकों की आवश्यकता एवं जरूरतों का निर्धारण करते समय सिर्फ उर्वरक उद्योग के लाभ को ही ध्यान में नहीं रखना चाहिए बल्कि किसानों के वास्तविक बड़े लाभों को भी ध्यान में रखना चाहिए। ऐसे मौको पर उसे अपनी आँखे उस कठोर तथ्य से नहीं बन्द करना चाहिए कि उर्वरकों की उपलब्धता, जरूरतों के अनुसर उपयोग होना चाहिए। ताकि भारतीय बाजार में कालाबाजारी, मिलावट आदि रोका जा सके।

ये परिवर्तन उर्वरक की मांग तन्त्र में एक नई भूमिका निभाते हैं जो निःसन्देह देश में बेहतर एवं ज्यादा वास्ततिक आपूर्ति कर सकते हैं। धीरे-धीरे वर्षों में उर्वरकों का आयात कम होने लगेगा और उर्वरक आयात न करने का निर्णय कार्यन्वित होने लगेगा जिससे विदेशी मुद्रा विनिवेश कम होगा ताकि प्राकृतिक स्रोतों से प्राप्त उर्वरकों की आपूर्ति का निर्धारण बेहतर हो सके जैसे मौजूदा उर्वरकों की मांग पहले की तुलना में बेहतर है। कुछ बातें अब भी ध्यान देने योग्य हैं जब हम उर्वरको की मांग का निर्धारण करते है। भारत की भूमि का 70प्रतिशत भाग आवर्षण या कम से कम वर्षा का क्षेत्र और शेष 30 प्रतिशत भाग भी मानसून पर निर्भर करता है लेकिन अनुमान लगाया जाता है कि प्राकृतिक दशायें सामान्य हो गयी है।

उत्पादन कर्ताओं के लिए उर्वरकों आपूर्ति क्षेत्र का क्षेत्र निर्धारण एक महत्वपूर्ण प्रश्न उठाता है, क्या यह तरीका न्यूनतम कीमत पर मार्केट नियन्त्रण करने में अग्रणी रहेगा ? और उपभोक्तओं को अच्छी सेवा देने के

लिए मार्केटिंग स्पर्धा को प्रभावित किये बिना सफल हो सकता है ? वास्तव में मार्केटिंग प्लानिगं आवश्यक वस्तु अधिनियम (ECA) के अर्न्तगत दूरदर्शी उद्देश्यों की पूर्ती हेतु की जानी चाहिए न कि तत्कालिक लाभ की पूर्ति हेतु। प्रत्येक मौसम में शत प्रतिशत मांग की पूर्ति प्रत्येक राज्य एवं प्रत्येक उत्पादन कर्त्ता को करने की आवश्यकता नहीं होनी चाहिए। यह निर्णय नये उत्पादन और खपत के अन्तर के आधार पर होनी चाहिए। इसी समय प्रत्येक राज्य में (जो आपूर्ति योजना के समन्वयात्मक फार्मूले का विचारणीय आधार है) ठोस मार्केट स्ट्रकचर को बनाने में जो कठिनाईयाँ होती हैं, भी विचारणीय है।

परिवहन योजना का समन्वय (The Coordinated Transportation)

जैसा कि पहले के परिचर्चा में उघृत किया जा चुका है, कि सरकार ने उर्वरक आदेश 1973 के द्वारा उर्वरक आन्दोलन पर नियन्त्रण लगाया है। आपूर्ति योजना कार्यक्रम के अनुसरण, परिवहन योजना का समन्वय का ध्यान क्षेत्रीय सम्मेलन में रखने योग्य है। इससे स्पष्ट बताया गया है कि कितना उर्वरक किन साधनों से अलग-अलग राज्यों या क्षेत्रों को भेजा जायेगा। मूलतः दो साधनों जैसे रेलवे और सड़क परिवहन सरकार द्वारा रेलवे मन्त्रालय के प्रतिनिधि एवं भूतल परिवहन मंत्रालय के प्रतिनिधि की राय से, पर विचार किया जाता है जैसा कि पहले चर्चा हो चुकी है। रेलवे, रोडवेज की अपेक्षा अधिक भार वहन करती है। बल्कि यूँ कह सकते हैं कि रेलवे, रोडवेज से दूना माल की ढुलाई करती है। निम्न लिखित आँकड़ो से स्पष्ट तौर पर देखा जा सकता है।

Fertiliser Movement by mode of Transport 1000 Tonnes.

Year	Quantity Moved by		Total
	Rail	Road	
1980-81	8108	4081	12189
1981-82	9568	3810	13378
1982-83	8515	5131	13686
1983-84	8147	7154	15301
1984-85	11208	5883	18091
1985-86	13620	5721	19341
1986-87	14530	7070	21600
1987-88	13177	6138	19315
1988-89	16100	8450	24550
1989-90	16970	8228	25198
1990-91	18360	8986	27346
1991-92	19500	6007	25507
2000-01	34,300	18,230	44,530

वर्ष 1991-92 में 25.5 मिलियन टन्स रेलवेज और रोडवेज दोनों द्वारा एक साथ ढुलाई किया गया। जिसको 35 Million Tones तक 1993-94 में बढ़ने का अनुमान लगाया गया। अगला कदम रेलवे द्वारा नियन्त्रित होता है जो लम्बी दूरी वाले देहाती क्षेत्रों में उर्वरकों को पहुँचाने का सबसे अच्छा माध्यम है।

भारतीय रेलवेज और रोडवेज के पिछड़ेपन के कारण उर्वरक

उद्योग को बहुत सारी कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है। इसलिए चारों तरफ से सरकार पर लगातार दबाव बना रहता है ताकि उपलब्ध परिवहन सुविधाओं को मुहैया कराया जा सके।

फर्टिलाइजर कन्ज्यूमर प्राइसेज पर हाई पावर कमेटी ने भी आपत्ति किया है कि "This facality has not proved satisfactoy, because may of the rake handling point notified by the Railways even lack the minimum infrastructural facelities such as proper Railway sideways, covered platform, facelities of transit, storage, proper road conections etc." Which after results in delays in unloading fertilisers leading to much avoidable waste.

लेकिन अनेक परम्परागत कमियों के बावजूद पूर्ति प्लान का समन्वय और परिवहन प्लान के समन्वय दोनों में काफी कमियाँ हैं। इस उद्योग में आवश्यकतानुसार व्यवस्था और कार्यपद्धिति में कुछ सुधार की आवश्यकता है।

उर्वरक बाजार में सरकारी नीतियाँ और स्पर्धा

(Government Policies and Competition in Fertiliser Marketing.)

ऐसा प्रतीत होता है कि उर्वरक उद्योग एक अस्पर्धात्मक मार्केटिंग है या एक ऐसा मार्केट जो पूरी तरह सरकारी नियन्त्रण में है। लेकिन थोड़ी गहनता से मार्केट की कार्य पद्धति का अध्ययन किया जाय तो यह स्पष्ट हो जायेगा कि उर्वरक व्यापार पर समय-समय पर लगाये गये नियन्त्रण एवं सरकारी नितियों के बावजूद उर्वरक उत्पादकों में एक स्वस्थ स्पर्धा का बृहत क्षेत्र है। यह ऐसा बिन्दु है जिस पर संदर्भित ध्यान बाद में आता है। इसी बीच, उर्वरक व्यापार पर सरकारी नीतियों के खास-खास बिन्दुओं का संक्षिप्त परीक्षण उद्देश्यपूर्ण होगा। उत्पादन और वितरण के निम्नलिखित

पहलू हैं।

(अ) उर्वरकों का वितरण सरकार द्वारा आवश्यक वस्तु अधिनियम के अर्न्तगत, बनाये गये नियमों के अनुसार होता है जिसमें उर्वरकों की कुछ खास किस्में खास राजयों की आवश्यकताओं के अनुरूप प्रत्येक सीजन में (रबी और खरीफ) आपूर्ति की जाती है।

(ब) उत्पादनकर्त्ता उर्वरक के लिए परिवहन की व्यवस्था, "उचित रेट" जो सरकार द्वारा निर्धारित है, पर करेगा। अगर परिवहन पर इससे अधि़क खर्च होता है तो उसकी वो अपनी साधनों से पूर्ति करेंगे सरकार उसे नहीं देगी। सरकार प्रत्येक उत्पाद के लिए परिवहन की रेट निश्चित करती है, इसी के अनतर्गत वे परिवहन व्यवस्था करते है जिससे उन्हें सरकारी अनुदान (Subsidy) की सुविधा मिलती है।

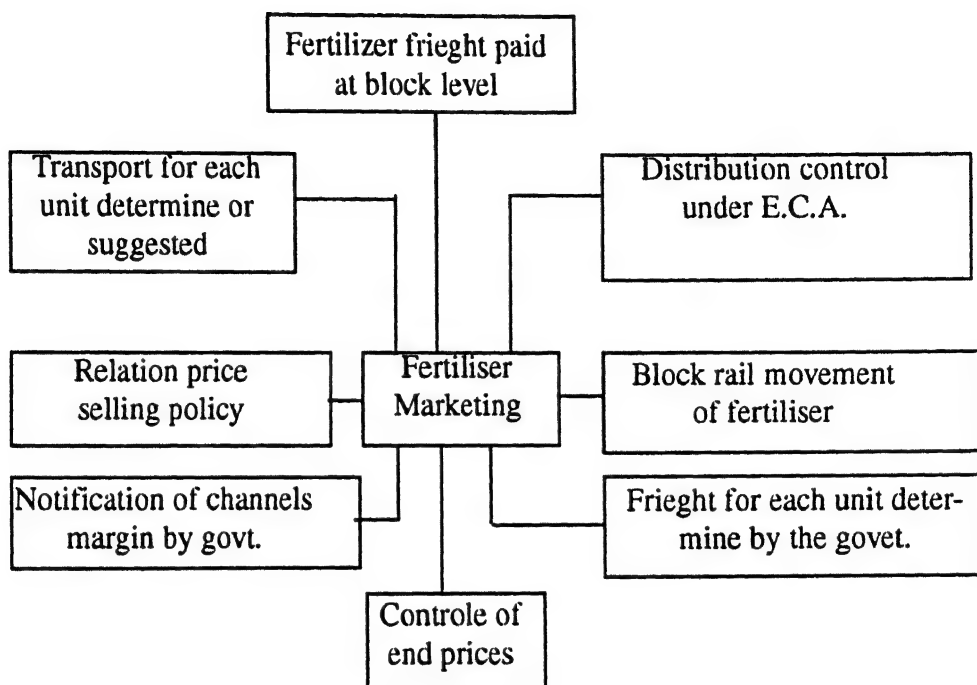
(स) सरकार उर्वरक बिक्री की न्यूनतम कीमत भी तय करती है ताकि पूरे देश में एक समान कीमत पर उर्वरकों की बिक्री हो सके।

(द) सरकार प्रत्येक उत्पादनकर्त्ताओं के लिए भुगतान हेतु "रीटेन्शन प्राइस" भी निर्धारित करती है तथा उन्हें निर्धारित अनुदान देती है जो रिटेन्शन प्राइस स्कीम के अन्तर्गत देय होती है।

(इ) परिवहन नीति के अन्तर्गत, सरकार यह भी निर्धारित करती है कि रेल परिवहन द्वारा पूरी ट्रेन भर कर निर्धारित गन्तव्य के लिए फैक्ट्री से मारकेट क्षेत्र तक माल भेजा जायेगा और वहाँ से उत्पादकर्त्ता स्टाक का आगे का वितरण करेगा।

(ई) प्रत्येक उर्वरक माध्यमों को उर्वरक वितरण के लिए निर्धारित वितरण फीस (Margins) दी जानी चाहिए और उत्पादनकर्त्ताओं द्वारा सभी उर्वरक माध्यमों (Channels) को ही दी जानी चाहिए और इसका किराय ब्लाक के स्तर पर भुगतान होना चाहिए।

उर्वरक पालिसी के ये मुख्य बिन्दु निम्नलिखित डायग्राम द्वारा भी देखें जा सकते हैं :-

Government Policy on Fertilisers Marketing

उपरोक्त वर्णित तथ्य स्पष्ट पारदर्शी (Obvious) होना चाहिए क्योंकि उर्वरक उद्योग के प्रत्येक महत्वपूर्ण तथ्य सरकार के नियन्त्रण में हैं। यहाँ तक कि भारतीय उर्वरक व्यापार का अटूट हिस्सा उर्वरक उद्योग के लम्बे इतिहास की एकरूपता है।

जैसे कि पूर्व में बताया गया है कि घरेलू उर्वरक इकाईयों या प्राकृतिक स्रोत से उत्पादक इकाईयों को आवश्यक वस्तु अधिनियम (E.C.A.) के अन्तर्गत मार्केटिंग उन्नति करने हेतु बहुत अवसर प्राप्त हो चुके हैं। उर्वरक पूल तो सार्टेज के समय में सिर्फ एक वितरक का कार्य करता है। एक इकाई द्वारा बाजार में बिक्री की व्यवस्था उसकी उत्पादन और वितरण की योजनाओं पर निर्भर करता है। सरकार द्वारा कोई

प्रतिबन्ध नहीं लगाया जाता है अगर कोई इकाई मार्केट में अपनी अस्तित्व की पकड़ को और अधिक बढ़ाना चाहती है।

सामान्यतया अगर देखा जाय कि उर्वरक का बाजार पूर्णतया एक उत्पादक/वितरक मार्केट है क्योंकि उर्वरक की मांग हमेशा पूर्ति की अपेक्षा ज्यादा रहती है। आयात फर्टिलाइजर मारकेटिंग का एक सामान्य फीचर बन गया है। लेकिन वे तथ्य जो खास ध्यान आकर्षित करते हैं वह यह है कि सरकार की जागरूकता नितिगत आधार पर आयात को बढ़ावा देती हैं। यह हमेशा पर्याप्त बफर स्टाक (Buffer stock) को बनाये रखता है, इस पुष्टि के लिए कि उर्वरक व्यापार हमेशा सरलतम दशाओं में रहता है। वास्तव में, आयात एक दूसरा जरिया (Method) है जो सरकार द्वारा उत्पादकों के बीच एक स्वस्थ स्पर्धा लाने हेतु तथा कालाबाजारी एवं अन्य गलत तरीकों को रेकने के लिए अपनाया जाता है।

सहकारिता के माध्यम से विपणन

(Marketing through the co-operative)

उधार-वितरण उन्नतिशील संस्थापाना और दूसरे कृषि उत्पाद, विकाशोन्मुख कृषि की रूपरेखा का अभिन्न अंग है जिसमें सहकारी संस्थाओं या सहकारिता का बहुत बड़ा योगदान है। यह कहने में कोई संकोच नहीं होना चाहिए कि सहकारिता संस्थाएँ ही एक मात्र संस्थागत (Institutional) एजेन्सी हैं। जो किसानों की सेवाओं के लिए सुविधाएँ उर्वरक, और अन्य कृषि उत्पाद के रूप में भेंट प्रस्तुत करती हैं। वे सम्वेदनशील क्षेत्रों में उर्वरक एवं सुविधाऐं उपलब्ध कराने के लिए साहसिक कार्य कर्ताओं के रूप मं है। यह आकरण ही नहीं है, विशेषकर सहकारी संस्थाओं द्वारा प्रभावशाली तरीके से उर्वरकों के वितरण को सम्पन्न कराने

के लिए कारगर कदम उठाती है। वर्ष 1945 के शुरू के दिनों में "फेमिन इन्क्वायरी कमीशन" ने संस्तुति दिया था कि सरकार को ऐसी व्यवस्था करनी चाहिये, विशेषकर सहकारी समितियों द्वारा खाद और रासायनिक उर्वरक के वितरण और सहकारी ऋण समितियों की उन क्षेत्रों में, जहाँ उनका अस्तीत्व नहीं है, स्थापना करना, इन उद्देश्य से कि उन क्षेत्रों में खाद और रासायनिक उर्वरकों की खरीद के लिए वित्तीय सहायता की व्यवस्था हो सके।

जैसा कि ऊपर वर्णित है कि 1950 तक केन्द्रीय उर्वरक पूल राज्य सरकारों को उर्वरक वितरण के लिए उत्तरदायी था। प्रथम बार 1953 में भारत सरकार ने फेमिन इन्वायरी कमीशन की संस्तुतियों को लागू करने के लिए राज्य सरकारों को सलाह दिया कि उर्वरक वितरण के लिए सहकारी सुविधाओं के सेवाओं से अधिकाधिक लाभान्वित हुया जाय।

वर्ष 1958 में नालागढ़ कमेटी ने अपना विचार दिया था कि उर्वरकों, बीज, कीटनाशक दवायें, कृषि में उपयोग आने वाले औजारों का पूर्ण वितरण "प्रसार एवं कृषि विभाग के तकनीकी" विभाग से अलग करके राज्यों के सहकारी संस्थाओं को स्थानान्तरित कर दिया जाय। वर्किंग ग्रुप आन कोऑपरेटिव पालिसी 1959 ने भी उसी तरह का सन्तुष्टि दिया था कि उर्वरकों का सम्पूर्ण वितरण पूरे देश में सहकारी संस्थाओं द्वारा ही किया जाय।

विभिन्न आयोगों एवं कमेटियों द्वारा सहकारिता पर समय-समय पर दिये गये संस्तुतियों का उर्वरकों के वितरण का प्रीडामिन हैड रोल हो गया था। ऐसा अनुभव किया गया कि संवेदनशील (Remote) देहाती (Rural) क्षेत्रों (Area) में जहाँ दूसरी एजेन्सियाँ अपना डीपो खोलने मे सुस्त (Reluctant) की, वहीं सहकारी संस्थायें ही एक मात्र विकल्प, किसानों के

आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए, रह गयी थीं।

मूलतः सहकारी संस्थाओं का कार्य, अतिरित खर्चे ज्यादा होने, जो उनकी संस्था और कार्यो, उनकी वितरण में लाभ की मात्रा और मार्केटिंग के क्षेत्र में अनुभव की गयी, के कारण बहुत उत्साहवर्धक नहीं था। इसका परिणाम यह हुआ कि बहुत सारी सहकारी संस्थायें बहुत हानि का शिकार होकर बन्द हो गयीं। तदुपरान्त वर्ष 1962 में, वितरण के वर्तमान विधि का अध्ययन करने के बाद, सरकार ने यह निश्चय किया कि इस क्षेत्र में दूसरी एजेन्सियों को भी सम्मिलित किया जाय, जहाँ सहकारी संस्थायें या तो नहीं हैं या कमजोर हैं। "शिवरामन कमेटी" ने उर्वरक वितरण के सिद्धान्त पर प्राइवेट वितरकों को उर्वरक वितरण कार्य में सम्मिलित किये जाने हेतु, थोड़ी बहुत आवश्यकता महसूस किया गया था। आज के समय में उर्वरकों के वितरण का कार्य सहकारी संस्थाओं, स्टेट एजेन्सीज, प्राइवेट वितरकों के हाथ में नहीं है उत्पादकों के अपने स्रोतों के अलावा।

वर्ष 1987 में 'कन्ज्यूमर्स प्राइस' विषय पर हाई पावर कमेटी जो जी. वी. राव की अध्यक्षता में बनी थी, ने देश में उर्वरक वितरण कार्य प्रणाली पर रेखांकन किया था, जो ज्यादातर राज्यों में फैले हुये लम्बे जाल (Network) और उनके कुछ दूसरे हिस्सों में किए गये कार्य प्रणाली पर भी संकेत किया था। कमेटी द्वारा किए गये आब्जर्वेशन इस प्रकार है –

"Expected to carry adequate stocks of fertilisers at all times and also maintain advance stocks of fertilisers at the village level" and therfore "Should be given a higher distribution margin by about Rs. 50/- pr. tonne is compound to private trade." कमेटी ने यह भी संस्तुति किया है कि सहकारी संस्थाओं को रियायती दर पर वित्तीय सहायता उपलब्ध करया

जाय जिससे कृषि में सहायक होने वाली वस्तुओं का , विशेषकर उर्वरकों का शीघ्र वितरण किया जा सके। लेकिन नाबार्ड (NABARD) नेशनल बैंक फॉर एग्रीकल्चर एन्ड रूरल डेवलपमेन्ट (National Bank for Agriculture and Rural Development) इस आधार पर सहमत नहीं हुआ है कि उपभोक्ताओं के लिए उत्पाद ऋण सुविधा का वितरण सीधे तौर पर, कामर्शियल कार्य होने के वजह से, वितरकों को लाभ पहुँचाता है।

विशेषतौर पर अगर देखा जाय तो उर्वरक वितरण मुख्य रूप से इन तथ्यों पर आधारित हैं :-

(अ) कृषि सहकरी संस्थायें किसानों की एक स्वयं सेवी संस्था है जिसका उद्देश्य अपने सदस्यों की सेवा करना है।

(ब) भारत जैसे बड़े देश में भीड़-भाड़ वाले क्षेत्रों में सेवा-भाव पर आधारित अधिक से अधिक सहकारी संस्थाओं की स्थापना गाँवों में कार्य करने हेतु स्थापित किया जाय।

(स) सहकारी संस्थाओं का एक बृहद फुटकर आपूर्ति का कार्यक्षेत्र का जाल सा बिछा है जिसके द्वारा कृषि में सहायक उपकरणों को बहुत सुविधापूर्वक उपभोक्ताओं को उपलब्ध कराया जा सकता है। खासकर दूर-दराज एवं प्रतिबन्धित क्षेत्रों (Rente Area) में, जहाँ सामान्य व्यापारियों को कम लाभ की सम्भावना रहती है तथा प्राइवेट डीलर उन क्षेत्रों में कार्य नहीं करना चाहते, वहाँ इनका कार्य ही मुख्य है।

सहकारी विपणन तन्त्र में बड़ी संस्थाओं का योगदान

(The Contribution of Major Organisations in the co-operative Marketing System)

सहकारिता द्वारा उर्वरक विपणन एक आदमी द्वारा सम्पन्न होने वाला कार्य नहीं है बल्कि अनेक संस्थाओं/संगठनों, उर्वरक उत्पादकों, राज्य सहकारी विपणन संस्थाओं, ग्रामीण सहकारी संस्थाओं, सहकारी बैंकों और

राष्ट्रीय सहकारिता विकास निगम आदि द्वारा संयुक्त रूप से किया जाने वाला कार्य है।

(1) राष्ट्रीय सहकारिता विकास निगम (**National Cooperative Development Corporation**) यह सरकारी निधि द्वारा संचालित एक संस्था है, जिसका उपरोक्त संस्थाओं में सर्वप्रथम स्थान है, तथा इस संस्था को, सहकारिता का विस्तार, सुदृढ़ीकरण (Strengthening), कृषि उपकरणों की सहकारी तंत्र में वितरण की मुख्यधारा में लाना, मुख्य कार्य सौंपा गया है। इसके अतिरिक्त सहकारी तन्त्र के प्रवक्ता के रूप में राष्ट्रीय स्तर पर इनकी समस्याओं के समाधान हेतु सम्बन्धित अधिकारियों से सम्बन्ध स्थापित करना तथा उसके निराकरण के लिए उपाय करना, बैंकों से इस उद्देश्य की पूर्ति के लिए ऋण मुहैया कराना, सहकारी संस्थाओं द्वारा उर्वरकों का एकत्रीकरण (Stocking) तथा उसका समुचित वितरण कराना है। वर्ष 1978-79 तक निगम स्टेट मार्केटिंग फेडरेशन को आंशित धन इसलिए देता था ताकि उर्वरक व्यापार को बढ़ावा के लिए आवश्यक धन बैंकों से ऋण के रूप में दिलवा सके। सहकारी संस्थाओं द्वारा उर्वरकों के वितरण कार्य में सरकार के साथ कम से कम 50 प्रतिशत की हिस्सेदारी को बढ़ावा देने के लिए कदम उठाना और इफको IFFCO के साथ मिल कर किसानों के सर्विस सेन्टर की स्थापना करना जिससे ग्राम स्तर की सहकारी संस्थाओं को और अधिक उन्नत किया जा सके तथा उर्वरक वितरण कार्य में भाग लेने के लिए प्रोत्साहित करना। इस स्कीम द्वारा ग्राम स्तर के सहकारी संस्थाओं को रूपये 30,000/= की आंशिक धन ऋण के रूप में उपलब्ध कराया जाता है।

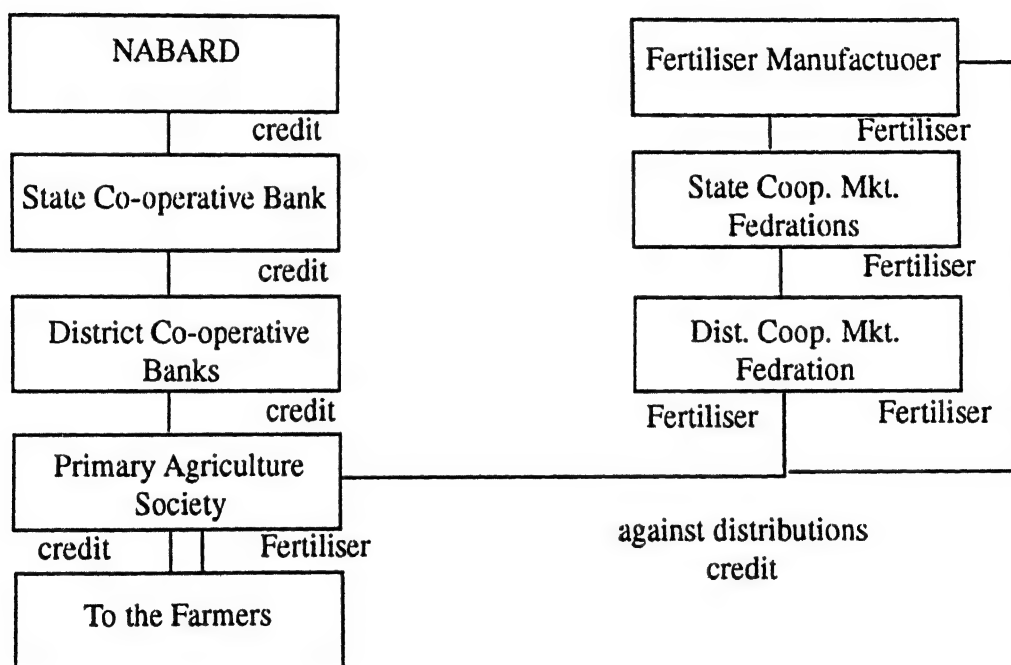
आज के दिन तक यह निगम (NCDC) कुल 4271 सहकारी किसान सेवा केन्द्रों की स्थापना कर चुका है सोसाईटीज को स्टोरेज क्षमता

बुध्दि हेतु वित्तीय सहायता उपलब्ध कर चुका है।

(2) <u>उर्वरक उत्पादक</u> **(Fertiliser Manufacturer)** इसी क्रम में आगे उर्वरक उत्पादक आते हैं जो सहकारी संस्थाओं को खास उपकरण बाजार में वितरण हेतु उपलब्ध कराते हैं। (IFFCO) इफ्को ने अपने शुरुआती दौर से ही तथा बाद में (KRIBHCO) कृभकों ने, दोनों ही उत्पादक संस्थाओं ने अपने उत्पाद केवल सहकारी संस्थानों द्वारा बेचना प्रारम्भ किया और सहकारिता द्वारा उर्वरकों के वितरण तन्त्र को मजबूती एवं विश्वसनीयता प्रदान किया। इस समय दोनों इकाइयों द्वारा कुल उत्पादन 1.64 मिलियन टन्स् उर्वरक का उत्पादन है जो पूरे देश के कुल उत्पादन का 24.6 प्रतिशत है।

इफ्को (IFFCO) के एक सहकारी उत्पादन इकाई के पहले उर्वरकों का वितरण पूर्णतया प्राइवेट और पब्लिक सेक्टर के वितरकों पर निर्भर था, जो उनका शोषण करते थे, या तो अपने उत्पादन का ठीक समय पर आपूर्ति न करके या उनको पूरा अंश न देकर। लेकिन इफ्को एवं कृभकों के उत्पादन क्षेत्र में पदार्पण होते ही सहकारी संस्थाओं ने माल के उपलब्ध ाता का भरपूर फायदा उठाया। जैसा कि गुप्ता एवं कुमार ने महसूस किया है कि वर्ष 1975 से 1991 तक के समय में करीब 21 मिलियन टन यूरिया तथा 12 मिलियन टन डी.ए.पी. (D.A.P.) सहकारी संस्थाओं को विपणन हेतु इफ्को एवं कृभकों द्वारा उपलब्ध कराया गया।

(3) <u>सहकारी बैंक</u> **(Co-operative Banks)** सहकारी बैंक देश में उर्वरकों के सहकारी विपणन तन्त्र को सपोर्ट करने वाला एक दूसरा सहयोगी है। यह कहने की आवश्यकता नहीं है कि किसानों को ठीक समय से आवश्यक कृषि उपकरणों को उपलब्ध कराने के लिए सहकारी तन्त्र का आधार ही ऋण है।

सहकारी बैंक दोनों शाखाओं, किसानों और समितियों, को ऋण देते हैं; अल्प अवधि या उत्पादन ऋण के रूप में जैसा की लम्बी अवधि ऋण जाना जाता है। पहले वाला ऋण प्राइमरी एग्रीकल्चरल क्रेडिट सोसाईटीज (PACS) द्वारा किसानों को दिया जाता है तथा दूसरा प्राइमरी एग्रीकल्चरल क्रेडिट सोसायटिज को दिया जाता है। जिला सहकारी बैंक P.A.C.S. को ऋण उपलब्ध कराता है और P.A.C.S. किसानों को ऋण देता है। जिला सहकारी बैंक राज्य स्तरीय बड़े सहकारी बैंक नाबार्ड से धन प्राप्त करता है। यह श्रृंखला निम्न सारिणी द्वारा दर्शायी गयीं हैं :-

4. <u>समितियां</u> **(Societies)** ग्राम स्तरीय सहकारी समितियां उन संस्थाओं की श्रृंखला की अल्टीमेट लिंक हैं जो सहकारिता विपणन ढाँचा की रीढ़ बनाती हैं। जैसे - उर्वरक फुटकर बिक्री केन्द्र और ग्रामीण सहकारी संस्थायें हैं या ऋण वितरण केन्द्र के लिए छोटी हों। भारत में प्राइमरी कृषि ऋण समितियां जिनका अनुमानित संख्या 92,000 है उसका 50 प्रतिशत

उर्वरक व्यापार में सम्बद्ध हैं। ये समितियाँ या तो अपनी पूर्ति जिला सहकारी फेंडरेशन से प्राप्त करती हैं या ऊपरी संस्था स्टेट कोऑपरेटिव मार्केटिंग फेडरेशन से या कुछ मामलों में, सीधे उत्पादकों से आपूर्ति प्राप्त करते हैं।

स्टेट कोऑपरेटिव मार्केटिंग फेडरेशन क कार्य पद्धति अलग-अलग राज्यों में भिन्न-भिन्न है। कुछ राज्यों जैसे - गुजरात, पं० बंगाल, मध य-प्रदेश, हरियाणा आदि में पूरे राज्य के लिए होल सेलर का कार्य करती हैं जब कि कुछ राज्यों जैसे- उ०प्र, राजस्थान आदि में उर्वरक व्यापार में सीधे सम्बद्ध नहीं हैं। और ये केवल सम्पर्क सूत्र और समन्वय का कार्य करती है। ये विभिन्न राज्यों की ऊपरी संस्थायें (Federateoms) अपने सदस्यों के उर्वरक आवश्यकताओं का अनुमान लगा कर उत्पादकों से उसकी पूर्ति सुनिश्चित करती हैं तथा बड़े गोदामों (Buffer Stocking) से माल निकालवाकर ट्रान्सपोर्टेशन आदि की व्यवस्था करते हैं।

विपणन के बड़े माध्यम और उनका योगदान
(Major Marketing Channels and their Contribution)

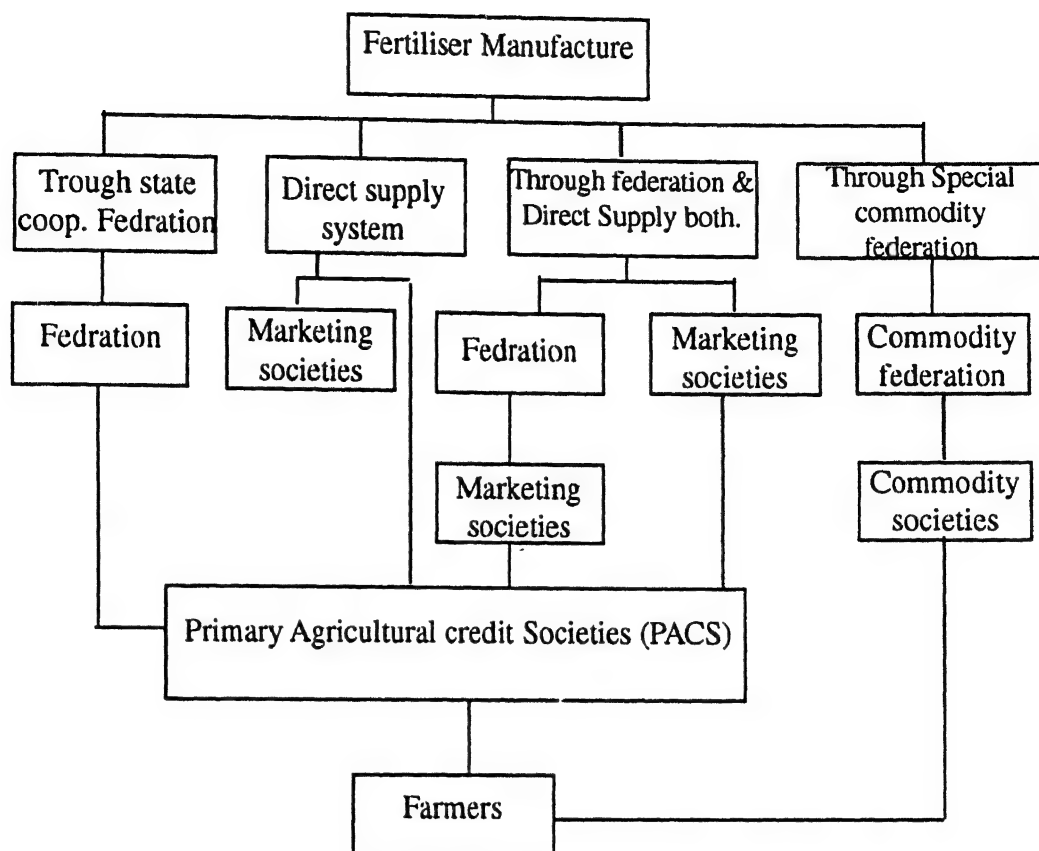
भारतीय सहकारी विपणन ढाँचा की सबसे ऊँची संस्था "नेशनल फेडरेशन" है जिसे सामान्यतया नाफेड (NAFED) के रूप में जाना जाता है उसके बाद 29 स्टेट कोऑपरेटिव मार्केटिंग फेडरेसन हैं जिनके कुछ नाम हैं-हाफेड (HAFED) हरियाना में, मार्कफेड (MARKFED) पंजाब में, गुजाकामासोल (GUJCOMASOL) गुजरात में, बेनफेड (BENFED) पं० बंगाल में, और इसी तरह अन्य विभिन्न राज्यों में हैं। इसके साथ ही 16 राज्यस्तरीय विशेष कमोडिटी कोऑपरेटिव मार्केटिंग फेडरेसन हैं। 171 जिला समितियाँ, 3632 जनरल परपज प्राइमरी मार्केटिंग समितियाँ, और

3290 स्पेशल कमोडिटी सोसायटीज साथ में 92,000 ग्रामीण स्तर समितियाँ हैं।

लेकिन नेशनल फेडरेशन के लिए सभी सहकारी विपणन संस्थायें उर्वरक विपणन में कुछ प्रत्यक्ष और कुछ अप्रत्यक्ष रूप में सम्बद्ध हैं। जब ये इकाईयाँ केवल सहकारी क्षेत्र में अपने उत्पाद बेचने के लिए बाध्य हैं तब वे दूसरे उत्पादकों से विपणन और उर्वरक आयात का भी अनुबन्ध ले सकते हैं। पहले बताया गया है कि प्रत्येक उत्पादक अपने उत्पाद का 50 प्रतिशत वितरण सहकारी संस्थाओं द्वारा करेगा परन्तु वर्तमान में, इफ्को और कृभकों को छोड़कर प्रत्येक उत्पादक अपने कुल उत्पाद का 50 प्रतिशत सहकारी क्षेत्र में प्रस्तुत करेगा।

वर्तमान समय में सहकारी और संस्थागत ऐजेन्सियों की कुल संख्या 72,000 हैं जो पूरे देश में फुट्कर बिक्री केन्द्र के रूप में फैले हुये हैं। सभी प्राइमरी एग्रीकल्चरल सोसायटीज का केवल 50 प्रतिशत ही उर्वरक वितरण कार्य में लगे हैं जबकि शेष ऋण समितियों का कार्य कर रहीं है। PACS के वितरण का अधार राज्यवार अलग-अलग है। सामान्य तौर पर उर्वरक बिक्री सदस्यों को नकद या उधार दिया जाता है लेकिन यह सुविधा केवल सदस्यों को ही दी जाती है और नीतिगत तथ्य भी यही है कि ये समितियाँ नगद बिक्री के लिए बाध्य नहीं कर सकतीं। कभी-कभी इसका परिणाम यह होता है कि बहुत बड़ी रकम ब्लाक (रूक जाती है) हो जाती हैं जिससे उर्वरक व्यापार गम्भीर रूप से प्रभावित होता है।

विभिन्न राज्यों में वितरण माध्यम निम्न डायग्राम से भी देखा जा सकता हैः-

उत्पादक जब सहकारी समितियों के साथ व्यापार–व्यवहार करता है तब इनका कार्य सहज हो जाता है लेकिन जब वे कृषि समितियों से सीधे आपूर्ति के सिद्धान्त का अनुसरण करते हैं तो इनका कार्य उतना ही कठिन हो जाता है जितना कि 100 समितियों को एक ही समय आदेश का अनुपालन तथा समन्वय करना, यह आसान कार्य नहीं है। यद्यपि कि यह सरसरी तौर पर दोनों, उत्पादक और उपभोक्ता, के लिए लाभदायक प्रतीत होता है लेकिन वास्तव में यह उत्पादकों के लिए सबसे कष्टदायक है।

उर्वरक वितरण में सहकारी संस्थाओं का योगदान

(Share of co-operatives in Fertiliser Distribution .)

जैसा कि पूर्व में बताया गया है कि 60 के दशक में सहकारी संस्थाओं का उर्वरक वितरण के क्षेत्र में एकाधिकार था परन्तु उनकी अक्षमता को धन्यवाद कहा जाय कि वे लोगों के आशा के अनुरूप नहीं हो सके। परिणामतः शिवरामन कमेटी ने सहकारी संस्थाओं द्वारा उर्वरक वितरण व्यापार में एकाधिकार समाप्त करने की सिफारिश किया। सहकारी संस्थायें 1969-70 तक जो उर्वरक वितरण सबसे अधिक करती थीं, धीरे-धीरे उनका ह्रास दोनों क्षेत्रों, बिक्री केन्द्रों साथ में वितरण, में होने लगा। निम्न सारिणी में हम स्पष्ट देख सकते हैं :-

As on	Cooperative and other institutional agencies (Number)	Percent Share to total
31.3.69	36505	53
31.3.70	33418	47
31.3.71	30670	38
31.3.72	n.a.	n.a.
31.3.73	39266	45
31.3.74	37911	40
31.3.75	39156	40
31.3.76	39950	42
31.3.77	33404	40
31.3.78	43264	42

31.3.79	46224	40
31.3.80	51560	44
31.3.81	41837	38
31.3.82	43127	37
31.3.83	50243	38
31.3.84	55279	38
31.3.85	59658	38
31.3.86	58370	36
31.3.87	56755	35
31.3.88	60991	35
31.3.89	72142	35
31.3.90	80040	35
31.3.91	71980	31

उपरोक्त सारणी यह दर्शाती है कि कैसे वर्ष 1969 से बिक्री केन्द्रों की कुल संख्या 36505 थी जो सहकारी संस्थाओं द्वारा कुल उर्वरक वितरण का 53 प्रतिशत हिस्सा था, बिक्री केन्द्रों की यह संख्या 31 मार्च, 1991 तक घटकर 71980 हो गयी जो कुल वितरण का 30 प्रतिशत था।

Year	All India Cosumption ,000 Tonners	Share of Cooperatives (in distribution) ,000 Tonnes	Percentage of share of cooperatives
1981-82	6068	2867	41
1986-87	8645	3108	36
1987-88	8784	2961	33
1988-89	11040	3417	31
1989-90	11568	3956	34
1990-91	12546	3900	31

जैसा कि ऊपर सारिणी बता रही है कि सहकारी संस्थाओं द्वारा उर्वरक वितरण का प्रतिशत भाग वर्ष 1981-82 में 41 प्रतिशत से घटकर वर्ष 1990-91 में 31 प्रतिशत हो गया।

कुल मिलाकर फिगर 7 बताता है कि सहकारी संस्थायें उर्वरक व्यापार में अपना आधार खो रहीं है। अगर राज्यवार तस्वीर बनायी जाय तो स्पष्ट हो जायेगा कि राज्यों में भी जहाँ उनका जमीनी आधार मजबूत था, जैसे गुजरात वहाँ भी उनकी हिस्सेदारी का भाग नीचे जा रहा है। जब 1981-82 में इसका प्रतिशत 95 आकाँ गया था जो 1990-91 में नीचे घट कर 74 प्रतिशत पर आ गया। इस प्रकार लगातार का सरकारी समर्थन और प्रोत्साहन के बावजूद सहकारी संस्थाओं का उर्वरक वितरण का शेयरका ग्राफ नीचे सालों साल गिरता जा रहा है, तथा इस कमी की पूर्ति करने के बजाय वे पूर्णतया व्यापार के प्रति उदासीन दिख रही हैं।

सहकारी विपणन तन्त्र का सुक्ष्म मूल्यांकन

(Critical Evaluation of Cooperative Marketing System)

सहकारी संस्थाओं को निचले स्तर पर अनेक समस्याओं का सामना करना पड़ता है। उनकी सामान्य शिकायत है कि ऊपरी संस्थायें उनकी उपभोक्ताओं को दी गयी सेंवाओं के लिए पर्याप्त रिकार्ड नहीं देती है। ये छोटी समितियाँ उर्वरक व्यापार में अपने फायदे का नुकसान कर रही हैं। जहाँ तक शीघ्र निर्णय लेने का सम्बन्ध है, सहकारी संस्थायें इसमें असमर्थ हैं जब कि प्राइवेट डीलर्स प्रोसीजलर कार्यशैली अपनाने का निर्णय शीघ्र लेते हैं। पुनः प्राइवेट वितरकों से अलग हटकर वे उपभोक्ताओं को सामान्यतया कंसेशन नहीं देते हैं क्योंकि वो ऐसा अपने नियमों के कारण नहीं कर सकते।

स्थानीय हानियाँ भी सहकारिता के गलत आचरण के लिए एक बड़ा कारण है। जब से वे प्रतिबन्धित क्षेत्रों में कार्यरत हुये हैं, उनकी कार्यशैली बहुत महंगी हो गयी है, और उसी तरह उर्वरकों के ऋण की दर भी काफी ऊंची हो गयी है। इस तरह सहकारिता को जीवित रखने के लिए एक गम्भीर भय सा उत्पन्न हो गया है। सहकारिता तन्त्र में वितरण व्यवस्था में वैज्ञानिक पहुँच की भी कमी है। उनमें व्यवसायीकरण का पूर्णतया अभाव है, सामान्यतया यह पाया जाता है कि बावजूद इसके कि एक ही माध्यम और एक ही उत्पाद पर केवल केन्द्रीत हुया जाय, वे उसी समय कई कृषि उपकरणों की बिक्री की कोशिश में लग जाते हैं। जिससे यह स्पष्ट हो जाता है कि किसी खास उत्पाद में उनकी रूचि का अभाव है। वे अपने स्तर पर सही एकाउन्टिंग तन्त्र को तीव्रगति से अपनाने में भी सक्षम नहीं है। जिससे वितरण और स्टाकिंग की स्थिति के सम्बन्ध में, दोनों ऊपरी सहकारी संस्थायें और ऊपरी सहकारी बैंकों और किसानों को

समस्यायें पैदा करती हैं। समयोपरान्त विभिन्न आयोगों और कमेटियों द्वारा पुनः संस्तुतियाँ की गयीं ताकी सहकारिता की कार्यशैली में सुधार हेतु कुछ प्रभावशाली कदम उठाये जा सकें जिनका संक्षिप्त विवरण नीचे दिया गया है-

1. प्रत्येक फसलों के मौसम के लिए उर्वरक आवश्यकताओं का अनुमान ठीक समय पर और बराबर होना चाहिए, और ऊपरी संस्थाओं को अग्रणि अनुमानित योजना बनाने हेतु आगे आना चाहिए। उनको कृषि मन्त्रालय द्वारा अल्पावधि ऋण उपलब्ध कराना चाहिए ताकी वे अपनी वितरण की आशा के अनुरूप उर्वरकों की पूर्ति पा सकें।

2. सहकारी संस्थाओं को ऋण सुविधायें बहुत ही आसान शर्तो पर उपलब्ध कराना चाहिए जिससे वे वितरण कार्य को प्रभावशाली ढंग से सम्पन्न कर सकें। वितरण के वर्तमान तन्त्र के आधार का अन्तर भी आवश्यक है ताकी समितियाँ जो सभी स्तर पर कार्यरत हैं अपना उचित लाभ पा सकें और अपने कार्य में रूचि ले सकें।

वैज्ञानिक मैनेजमेन्ट और व्यावसायिक की कल्पना को भी सहकारिता की कार्य पद्धति में साकार करना चाहिए; समय-समय पर नये और पुर्नरीक्षण पाठ्यक्रमों को चलाकर उन्हें इस योग्य बनाया जाय ताकी वे अपने लक्ष्य की प्राप्ति और ज्यादा अच्छे तरीके से करने में सक्षम हो सकें।

जी.वी.के.राव कमेटी की संस्तुतियों को अगर ठीक तरह से लागू किया जाय और सहकारी समितियों को कुल योग में बड़ी कीमत एक ही समय दी जा सके तो यह उनके लिए नैतिक बुद्धिमतापूर्ण अनुभव है और उनके कृत्य प्रभावशाली होने वाले हैं।

षष्ठम् अध्याय

इफको का उत्पादन एवं विपणन

(Production and Marketing of IFFCO)

उत्पादन

गैस अथॉरिटी ऑफ इंडिया लिमिटेड द्वारा प्राकृतिक गैस की अपर्याप्त आपूर्ति और 26 जनवरी, 2001 को आए भीषण भूकम्प के कारण कांडला संयंत्र को बंद रखने के कारण हुई उत्पादन हानि के बावजूद इफको ने 52.37 लाख टन उर्वरक सामग्री का उत्पादन किया जबकि गत वर्ष 52.76 लाख टन का सर्वाधिक उत्पादन किया गया था।

उत्पादन (लाख टन में)

वितरण	1998-99	1999-2000	2000-01
यूरिया	36.15	33.64	35.34
एनपीके/डीएपी	13.06	19.12	17.03
योग	49.21	52.76	52.37

सामग्री वार संयंत्रों ने आलोच्य वर्ष के दौरान 35.34 लाख टन यूरिया और 17.03 लाख टन एन पी के / डी ए पी का उत्पादन किया। आलोच्य वर्ष के दौरान इफको संयंत्रों ने पुर्ननिर्धारित क्षमता के आधार पर नाइट्रोजीनस उर्वरकों के मामले में क्षमता का 100 प्रतिशत और फॉस्फेटिक उर्वरकों के मामले में 118 प्रतिशत क्षमता का उपयोग किया जबकि अखिल भारतीय क्षमता उपयोग नाइट्रोजीनस उर्वरकों के मामले में लगभग 94 प्रतिशत और फास्फेटिक उर्वरकों के मामले में 79 प्रतिशत

रहा। इफको ने वर्ष 2000-01 के दौरान कुल राष्ट्रीय उत्पादन में 'एन' के रूप में लगभग 17.1 प्रतिशत और 'P_2O_5' के रूप में 17.7 प्रतिशत का योगदान किया।

क्षमता उपयोग (प्रतिशत में) नाइट्रोजीनस उर्वरक N

विवरण	1999-2000	2000-2001
इफको	109	100
अखिल भारतीय स्तर	104	94

क्षमता उपयोग (प्रतिशत में) फास्फेटिक उर्वरक P_2O_5

विवरण	1999-2000	2000-2001
इफको	126	118
अखिल भारतीय स्तर	107	79

सभी संयंत्रों ने अपनी स्थापना से अब तक कुल मिला कर लगभग 600 लाख टन उर्वरक सामग्री का उत्पादन किया है।

कलोल इकाई :- कलोल इकाई ने वर्ष 2001-2002 के दौरान 3.22 लाख टन अमोनिया और 5.50 लाख टन यूरिया का उत्पादन करके, अमोनिया के मामले में 88.71 प्रतिशत और यूरिया के मामले में 101.06 प्रतिशत क्षमता का उपयोग किया।

Kalol Unit - Last five years performance

Particulars	Units	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02
Ammonia Plant						
Production	'000t	314	346	334	303	322
Cap.utilisation	%	93.28	95.38	92.06	83.51	88.71
Sp. Energy	G cal/t	9 806	9.910	9.849	9.771	9.424
Onstream Days	No.	320	324	326	326	332
Urea Plant						
Production	'000t	421	518	472	488	550
Cap. utilisation	%	87.29	95.14	86.66	89.59	101.06
Sp. Energy	G cal/t	6.859	6.852	6 825	6.765	6.520
Onstream Days	No.	297	314	297	305	329
Dry Ice Plant						
Production	t	471	393	222	130	77
Liquid CO_2						
Production	t	-	1605	3089	2880	662

वर्ष 1975 में अपना वाणिज्यिक उत्पादन आरंभ होने से लेकर 7 जनवरी, 2001 तक कलोल इकाई ने 100 लाख टन यूरिया का उत्पादन कर लिया है। इसके अलावा, इस इकाई द्वारा वर्ष 2001-2002 के दौरान 62 टन लिक्विड कार्बन डाइ आक्साइड और 77 टन ड्राई आईस का उत्पादन भी किया गया।

<u>फूलपुर यूरिया कॉम्पलैक्स</u>

<u>फूलपुर इकाई -1</u> :- आलोच्य वर्ष के दौरान फूलपुर इकाई -1 के अमोनिया और यूरिया संयंत्रों ने 2.98 लाख टन अमोनिया और 5.12 लाख टन यूरिया का उत्पादन किया और क्षमता का क्रमशः 100.50

प्रतिशत और 100.10 प्रतिशत उपयोग किया।

Plant Performance last 3 years

Phulpur I

Ammonia

Particulars	unit	1999-00	2000-01	2001-02
Production	000t	302.480	301.979	298.495
Cap.utilisation	%	101.85	101.68	100.50
Sp. Energy	G cal / t	10.2793	10.1049	9.6483
Onstream Days	No.	309.96	291.60	305.6

Urea

Particulars	unit	1999-00	2000-01	2001-02
Production	000t	507.948	520.0006	12.0002
Cap. utilisation	%	102.62	101.66	100.10
Sp. Energy	G cal / t	7.9277	7.7271	7.3724
Onstream Days	No.	293.67	294.80	300.55

फूलपुर इकाई -II :-

वर्ष 2001-2002 के दौरान फूलपुर इकाई -II ने 9.98 लाख टन अमोनिया ओर 8.57 लाख टन यूरिया का उत्पादन करके आमोनिया के मामले में 100.71 प्रतिशत और यूरिया के मामले में 100.51 प्रतिशत क्षमता उपयोग किया।

Plant Performance last 3 years

Phulpur II

Ammonia

Particulars	unit	1999-00	2000-01	2001-02
Production	000t	463.161	501.719	498.534
Cap. utilisation	%	104.00	101.36	100.71
Sp. Energy	G cal / t	8.4316	8.3353	8.0936
Onstream Days	No.	336.05	345.60	341.19

Urea

Particulars	unit	1999-00	2000-01	2001-02
Production	000t	805.551	853.608	857.7421
Cap. utilisation	%	110.96	100.00	100.51
Sp. Energy	G cal / t	6.3205	6.2231	6.0641
Onstream Days	No.	308.43	311.70	326.77

आलोच्य वर्ष के दौरान फूलपुर की दोनों इकाईयों ने कुल मिलाकर 7.97 लाख टन अमोनिया तथा 13.69 लाख टन यूरिया का उत्पादन किया। फूलपुर इकाई - I और II ने अपना वाणिज्यिक उत्पादन आरम्भ होने से लेकर मार्च, 2001 तक 130 लाख टन यूरिया का कुल उत्पादन किया है।

<u>आँवला यूरिया कॉम्प्लैक्स</u>

<u>आँवला इकाई – I</u> :- गैस अथॉरिटी ऑफ इंडिया (गोल) लिमिटेड द्वारा प्राकृतिक गैस की अपर्याप्त आपूर्ति के बावजूद आंवला इकाई -I ने वर्ष

2001-2002 के दौरान 3.97 लाख टन अमोनिया और 7.06 लाख टन यूरिया का उत्पादन करके अमोनिया और यूरिया मामले में क्रमशः 80.3 प्रतिशत और 82.7 प्रतिशत क्षमता का उपयोग किया।

Aonla-I Last Seven Years Performance

Particulars	Unit	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02
Ammonia								
Production	'000t	509	470	498	489	430	503.5	397.5
Cap.Utilisation	%	114	106	112	110	97	101.7	80.3
Sp. Energy	G cal / t	7.820	8.115	8.286	8 331	8.271	8.045	7.968
Onstream Days	No.	351	361	339	336	308	347	265
Urea								
Prodution	'000t	882	786	841	852	735	814.1	706.0
Cap. Utilisation	%	122	108	116	117	101	95	82.7
Sp. Energy	Gcal / tn	5.871	6.044	6.101	6.107	6.096	5.986	5.821
Onstream days	No.	349	310	323	325	295	330	263

आँवला इकाई - II :-

वर्ष 2001-2002 के दौरान आँवला इकाई-II के अमोनिया और यूरिया संयंत्रों ने 5.1 लाख टन अमोनिया और 8.64 लाख टन यूरिया का उत्पादन करके वर्ष 2000-2001 के दौरान 8.58 लाख टन यूरिया के अपने सर्वाधिक उत्पादन के पिछले रिकार्ड को तोड़ दिया। इस इकाई ने वर्ष 2001-2002 के दौरान अमोनिया के मामले में 103.1

प्रतिशत तथा यूरिया के मामले में 101.3 प्रतिशत क्षमता का उपयोग किया।

Aonla-II Last Five Years Performance

Particulars Ammonia	Unit	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02
Production	'000t	469	495	493	519.9	510.4
Cap. Utilisation	%	105	111	111	105	103.1
Sp. Energy	G cal / t	8 058	7.906	7.756	7.680	7.668
Onstream Days	No.	311	316	339	364	340
Urea						
Prodution	'000t	831	839	844	858	864.4
Cap. Utilisation	%	115	116	116	101	101.3
Sp. Energy	Gcal / tn	5.909	5.752	5.665	5.623	5.547
Onstream days	No.	309	308	333	341	332

आँवला की दोनों इकाईयों ने आलोच्य वर्ष के दौरान 15.70 लाख टन यूरिया का उत्पादन किया। यह भी रोचक तथ्य है कि आँवला इकाई–I ने 1988 में अपना वाणिज्यिक उत्पादन आरम्भ होने से लेकर मार्च, 2001 तक 140 लाख टन यूरिया का कुल उत्पादन किया है।

<u>कांडला इकाई</u> :–

26 जनवरी, 2001 को गुजरात राज्य में आए भारी भूकम्प के कारण कांडला संयंत्र को पहुँची क्षति की वजह से इसे मरम्मत और

पुर्नस्र्थापना कार्य के लिए लगभग 2 माह तक बन्द रखना पड़ा था। इसके बावजूद कांडला संयंत्र ने वर्ष 2001–2002 के दौरान 20.60 लाख टन एन पी के / डी ए पी का उत्पादन किया। यह उत्पादन P_2O_5 के रूप में 7.93 लाख टन तथा समग्र उत्पादन क्षमता उपयोग के 109 प्रतिशत के बराबर है।

Kandla Unit - Performance data for the last Five years

Particulars Production	Unit	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02
NPK 10:26:26	'000 MT	301.20	303.26	507.45	300 40	401.250
NPK 12:32:16	'000 MT	338.70	284.58	493.20	422.70	528.850
DAP 18:46:00	'000 MT	632.60	717.68	911.05	980.01	1129.900
Total	**'000 MT**	**1272.50**	**1305.32**	**1911.70**	**1703.1**	**2060.000**
In terms of total $P_2 0_5$	'000 MT	477.692	500.046	708.844	664.2	793.311
Capacity Utilisation	% of $P_2 0_5$	154.590	161.830	126.35	118.39	109.42
On stream days	Nos.	323.04	329.66	296.20	263.8	308.47
Sp. Energy Consumpn.	GCal/MT	0.295	0.288	0.299	0.281	0.266

कांडला इकाई ने जनवरी, 1975 में वाणिज्यिक उत्पादन आरंभ करने के बाद से अगस्त, 2000 तक 220 लाख टन एन पी के / डी ए पी का उत्पादन कर लिया था।

CUMULATIVE PRODUCTION TILL DATE

(As on March 2001)

Unit	Product	Production
Kalol	Urea	101.2
Phulpur - I	Urea	102.35
Phulpur - II	Urea	27.24
Aonla - I	Urea	104.78
Aonla - II	Urea	35.51
Total		370.90
Kandla	NPK	147.51
	DAP	81.44
	Total NPK / DAP	**228.95**
	Total	**599.85**
	Fertilisers	
	Nutrients 'N'	199.70
	'P_2O_5'	81.26
	'K'	28.04
	Total Nutrients	**309.00**

PRODUCTION OF BIO-FERTILISERS

Capacity per annum = 75 MT

(Qty in MT)

STRAIN	96-97	97-98	98-99	99-2000	2000-01
Rhizoblum	2.728	5.584	8.411	2.605	5.068
Azotobacter	9.706	17.345	34.531	34.744	45.721
P S M	3.259	21.251	47.627	53.572	51.802
Azospirillium	-	-	-	2.007	0.008
Total Production	**15.693**	**44.180**	**90.569**	**92.928**	**102.599**
Capacity Utilisation(%)	20.99	58.91	120.76	123.90	137.00

UNIT - WISE CAPACITY AND PRODUCTION DURING 1997-98 & 1998-99

NITROGEN

Plant	Installed Capacity as on 31.03.99('000' MT)	Production ('000'MT) Utilization		%age Capacity	
		1997-98	1998-99	1997-98	1998-99
PUBLIC SECTOR					
(i) Vible Units					
NFL					
Nangal-I	80.0	43.9	55.5	54.9	69.4
Nangal-II	151.8	186.9	178 8	123.1	117.8
Bhatinda	235.3	261.0	231.7	110.9	98.5

Panipat	235.3	258.7	246.4	109.9	104.7
Vijaipur	334.0	391.6	393.2	117.2	117.7
Vijaipur Expn.	334.0	372.7	396.5	111.6	118.7
Total (NFL)	**1370.4**	**1514.8**	**1502.1**	**110.5**	**109.6**
FACT					
Udyogamandal	77.0	63.6	69.3	82.6	90.0
Cochin-I	151.8	126.1	84.2	83.1	55.5
Cochin-II	96.6	103.6	116.0	107.2	120.1
Total (FACT)	**325.4**	**293.3**	**269.5**	**90.0**	**82.8**
RCF					
Trombay	90.5	49.8	53.2	55.0	58.8
Trombay-IV	75.1	51.1	50.0	68.1	66.6
Trombay-V	151.8	145.8	123.8	96.0	81.6
Thal	683.1	644.8	650.0	94.4	95.2
Total (RCF)	**1000.5**	**891.5**	**877.0**	**89.1**	**87.7**
MFL : Chennai	254.3	106.4	243.8	52.7	95.9
SAIL : Rourkela	120.0	23.7	23.1	19.7	19.3
NLC : Neyveli	70.0	47.3	31.2	67.6	44.6
PPL : Paradeep	129.6	142.5	140.4	110.0	108.3
By-Product	38.7	22.1	25.1	57.1	64.9
Total (Viable)	**3308.9**	**3041.6**	**3112.2**	**93.4**	**94.1**
(ii) Loss Making Units					
FCI					
Sindri	151.8	95.9	102.6	63.2	67.6
Gorakhpur	131.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Ramagundam	151.8	46.6	42.2	30.7	27.8
Talcher	151.8	46.0	31.6	30.3	20.8
Total (FCI)	**586.5**	**188.5**	**176.4**	**32.1**	**30.1**

HFC					
Namrup-I	21.0	0.0.	0.0	0.0	0.0
Namrup-II	87.4	0.0	0.0	0.0	0.0
Namrup-III	151.8	90.6	52.8	59.7	34.8
Durgapur	79.6	1.5	0.0	1.9	0.0
Barauni	84.6	18.6	11.6	22.0	13.7
Total (HFC)	**424.4**	**110.7**	**64.4**	**26.1**	**15.2**
Total (Loss Marketing)	**1010.9**	**299.2**	**240.8**	**29.6**	**23.8**
Total Pub. Sector (i+ii)	**4319.8**	**3340.8**	**3353.0**	**78.3**	**77.6**
(iii) Cooperative Sector					
IFFCO					
Kalol	251.0	177.7	225.6	79.9	89.9
Kandla	119.0	184.7	193.8	155.3	162.9
Phulpur	227.7	259.9	261.7	114.0	114.9
Phulpur Expn.	334.0	105.4	384.3	126.2	115.1
Aonla	334.0	387.0	391.7	115.9	117.3
Aonla Expn.	334.0	382.2	385.5	114.4	115.4
Total (IFFCO)	**1599.7**	**1496.9**	**1842.6**	**113.3**	**115.2**
KRIBHCO : Hazira	667.9	814.9	697.6	122.0	104.4
Total Coop. Sector :	**2267.6**	**2311.8**	**2540.2**	**116.2**	**112.0**
(iii) Private Sector					
GSFC :Vadodara	236.2	237.5	229.3	100.6	97.1
SFC : Kota	151.8	180.6	180.9	119.0	119.2
CFL : Vizag	83.8	81.4	83.6	97.1	99.8
DIL : Kanpur	310.5	337.5	337.1	108.7	108.6

ZIL : Goa	198.0	264.1	189.1	133.4	95.5
SPIC :Tuticorin	310.2	367.4	375.0	118.4	120.9
MCF :Mangalore	181.2	153.6	194.9	84.8	107 6
EID-Parry:Ennore	27.0	30.8	33.1	128.3	122.6
GNFC :Bharuch	341.7	364.2	372.3	106.6	109.0
DFPCL: Taloja	52.9	41.2	40.7	77.9	76.9
TAC : Tuticorin Alk	16.0	14.9	15.8	93.1	98.8
PNF : Nangal	16.0	12.7	0.0	79.4	0.0
HLL : Hladia	50.0	52.2	41.5	189.1	83.0
IGCL:Jagdishpur	334.0	429.5	469.2	128.6	140.5
GSFC : Sikka	58.7	104.8	94.4	178.5	160.8
NFCL :Kakinada	227.7	317.3	316.8	139.4	139.1
NFCL: Kakinada-II	227.7	-	240.9	-	105.8
GFCL:Kakinada	85.1	96.1	115.8	133.3	136.1
CFCL : Gadepan	341.6	446.0	440.1	130.6	128.8
TCL : Banrala	341.6	469.7	404.1	137.5	118.3
OCF : Shahjahanpur	334.0	427.8	409.7	128.1	122.7
By-Product	7.0	3.7	2.0	52.9	28.6
Total Private Sector	**3932.7**	**4433.0**	**4586.3**	**113.4**	**116.6**
Total (I+II+III)	**10520.1**	**10085.6**	**10479.5**	**101.5**	**99.6**

PHOSPHATE

Plant	Installed Capacity as on 31.03.99('000' MT)	Production ('000'MT)		%age Capacity Utilization	
		1997-98	1998-99	1997-98	1998-99
(i) PUBLIC SECTOR					
FACT					
Udyogamandal	29.7	24.8	31.6	83.5	106.4
Cochin-II	102.2	103.7	116.0	101.5	113 5
Total (FACT)	**131.9**	**128.5**	**147.6**	**97.4**	**111.9**
RCF					
Trombay	45.0	49 8	53.2	110.7	118.2
Trombay-IV	75.1	51.1	50.0	68.1	66.6
Total (RCF)	**120.1**	**100.9**	**103.2**	**84.1**	**85.9**
MFL : Chennai	142.8	83.3	133.8	68.1	93.7
PPL : Paradeep	331.2	364.6	359.7	110 1	108.6
HCL : Khetri	30.1	2.6	1.0	8.6	3.3
PPCL : Amjhore	42.2	32.8	13.7	77.7	32 5
PPCL:Saladipura	15.8	10.7	6.5	67.7	41.1
SSP Units	12.8	4.6	4.0	35.9	31.3
Total Public Sector	**826.9**	**728.0**	**769.5**	**90.3**	**93.1**
(ii) COOPRATIVE SECTOR					
IFFCO : Kandla	309.0	477.7	500.2	154.6	161.9
(iii) PRIVATE SECTOR					
GSFC :Vadodara	49.7	54.1	76.6	108.9	154.1
CFL : Vizag	104.1	110.3	112.2	106.0	107.8
ZIL : Goa	111.0	115.2	75.0	103.8	67.6

SPIC : Tuticorin	190.9	211.9	261.4	111.0	136.9
MCF.Managalore	63.5	69.8	78.7	109.9	123.9
EID	34.0	38.5	41.4	127.3	121.8
-Parry : Ennore					
GNFC:Bharuch	32.8	31.1	30.2	94.8	92.1
DFPCL :Taloja	52.9	41.2	40.7	77.7	76.9
HLL : Haldia	127.0	133.4	106.2	189.0	83.6
GSFC : Sikka	150.0	267.7	241.1	178.5	160.7
GFCL : Kakinada	217.4	245.5	287.6	133.2	132.3
SSP Units	901.0	451.5	519.8	61.2	57.7
Total	**2034.3**	**1770.2**	**1870.9**	**97.2**	**92.0**
Pvt. Sector					
Total (I+II+III)	**3170.2**	**2975.9**	**3140.6**	**101.7**	**99.1**

विपणन

वर्ष 2000-01 के दौरान देश में मौसमी परिस्थितियाँ प्रतिकूल रहीं। परिणामस्वरूप, देश में उर्वरकों की खपत में लगभग 9 प्रतिशत की कमी आई और यह वर्ष 1999-2000 में 18.1 मिलियन टन पोषक तत्वों की तुलना में घटकर 16,6 मिलियन टन पोषक तत्व रह गई। उत्पादवार देखा जाए तो वर्ष 2000-01 के दौरान देश में यूरिया की खपत 19.2 मिलियन टन रही जबकि वर्ष 1999-2000 में यह 20. 2 मिलियन टन थी। अर्थात इसमें 5 प्रतिशत की कमी आई। इसी अवधि में डी ए पी की खपत 5.7 मिलियन टन रही जबकि वर्ष 1999-2000 में यह 7 मिलियन टन थी अर्थात इसमें 19 प्रतिशत की कमी आई।

उर्वरकों, विशेष रूप से यूरिया और डी ए पी, की खपत में आई कमी के परिणामस्वरूप वर्ष 2000-01 के दौरान देश में एन पी के उर्वरक के उपयोग के अनुपात में असंतुलन और बढ़ गया तथा यह 7. 0:2.7:1 था। समिति ने अपने संवर्धन एवं विस्तार कार्यक्रमों को नई दिशा देते हुए किसानों को शिक्षित करने में उर्वरकों के संतुलित और कुशल उपयोग पर बल दिया ताकि मिट्टी की उर्वरा शक्ति बनी रहे और कृषि पैदावार को बढ़ाया जा सके।

उर्वरकों की समग्र खपत में गिरावट के बावजूद इफको का बिक्री कारोबार बढ़ा और वर्ष 2000-01 के दौरान इफको ने 55.10 लाख टन उर्वरकों की अब तक की सर्वाधिक बिक्री की।

Sales (in Lakhs tonne)

	1998-99	1999-2000	2000-2001
Urea	33.42	35.05	36.04
NPK / DAP	12.81	16.67	19.05
Total	**46.23**	**51.72**	**55.09**

यह बिक्री गत वर्ष 1999-2000 की 51.72 लाख टन उर्वरकों की बिक्री की तुलना में 7 प्रतिशत अधिक है। उत्पादवार देखा जाए तो वर्ष 2000-01 के दौरान इफको ने 36.04 लाख टन यूरिया की बिक्री की जो वर्ष 1999-2000 में 35.05 लाख टन की बिक्री की तुलना में 3 प्रतिशत अधिक है। समिति ने आलोच्य वर्ष के दौरान 19.05 लाख टन एन पी के / डी ए पी की बिक्री की जो गत वर्ष 1999-2000 की 16.67 लाख टन एन पी के / डी ए पी की बिक्री की तुलना में 14 प्रतिशत अधिक है।

पिछले तीन वर्षों के दौरान अर्थात 1998-99 से 2000-01 तक इफको द्वारा की गई बिक्री का ब्यौरा निम्न प्रकार है :-

(लाख टन में)

सामग्री	2000-01	1999-2000	1998-99
यूरिया			
स्वदेशी	36.04	35.05	32.60
आयातित	-	-	0.82
योग	36.04	35.05	33.42

Sales (in Lakhs tonne)

	1998-99	1999-2000	2000-2001
Urea	33.42	35.05	36.04
NPK / DAP	12.81	16.67	19.05
Total	**46.23**	**51.72**	**55.09**

यह बिक्री गत वर्ष 1999-2000 की 51.72 लाख टन उर्वरकों की बिक्री की तुलना में 7 प्रतिशत अधिक है। उत्पादवार देखा जाए तो वर्ष 2000-01 के दौरान इफको ने 36.04 लाख टन यूरिया की बिक्री की जो वर्ष 1999-2000 में 35.05 लाख टन की बिक्री की तुलना में 3 प्रतिशत अधिक है। समिति ने आलोच्य वर्ष के दौरान 19.05 लाख टन एन पी के / डी ए पी की बिक्री की जो गत वर्ष 1999-2000 की 16.67 लाख टन एन पी के / डी ए पी की बिक्री की तुलना में 14 प्रतिशत अधिक है।

पिछले तीन वर्षों के दौरान अर्थात 1998-99 से 2000-01 तक इफको द्वारा की गई बिक्री का ब्यौरा निम्न प्रकार है :-

(लाख टन में)

सामग्री	2000-01	1999-2000	1998-99
यूरिया			
स्वदेशी	36.04	35.05	32.60
आयातित	-	-	0.82
योग	36.04	35.05	33.42

्न पी के / डी ए पी			
एन पी के	8.09	8.73	5.99
ी ए पी			
- स्वदेशी	10.66	7.94	6.82
- आयातित	0.30	-	-
योग	19.05	16.67	12.81
ूरिया+एनपीके+डीएपी	55.09	51.72	46.23

SALES DURING KHARIF SEASON

('000 tonne)

PRODUCTION	1996	1997	1998	1999	2000
UREA	988.2	1242.0	1616.3	1833.0	1763.6
NPK	280.3	324.2	252.8	443.6	411.3
DAP	209.7	353 4	380.1	421.1	530.0
TOTAL NPK / DAP	**490.0**	**677.5**	**632.8**	**864.7**	**941.3**
TOTAL FERTILISERS	**1478.2**	**1919.6**	**2249.2**	**2697.7**	**2704.9**

SALES DURING RABI SEASON

('000 tonners)

PRODUCTION	96-97	97-98	98-99	99-2000	2000-01
UREA	1152.4	1516.8	1725.9	1671.9	1839 7
NPK	260.1	321.2	346.5	429.9	398.2
DAP	271.7	293.9	301.9	372.7	566.3
TOTAL NPK / DAP	**531.8**	**615.1**	**648.4**	**802.5**	**964.5**
TOTAL FERTILISERS	**1684.2**	**2131.9**	**2374.2**	**2474.4**	**2804.2**

SALES OF BIO-FERTILISERS

(Qty in MT)

S TRAIN	96-97	97-98	98-99	99-2000	2000-01
Rhizobium	0.892	5.587	9.765	2.575	5.011
Azotobacter	4.407	21.805	31.690	39.893	43.276
PSM	1.894	15.556	45.947	57.327	45.028
Azospirillium	-	-	-	1.996	0.010
Total Sale	**7.192**	**42.948**	**87.402**	**101.791**	**93.326**

वर्ष 2001-2002 के लिए 56.50 लाख टन उर्वरक सामग्री का बिक्री लक्ष्य रखा गया है जिसमें 36.50 लाख टन यूरिया और 20.00 लाख टन एन पी के / डी ए पी शामिल है।

इन्टीग्रेटेड मार्केटिंग लॉजिसिटिक्स (Integrated Marketing Logistics) :-

आधार (Back ground) :-

उपभोक्ताओं को सामान वितरण का तरीका परम्परागत तौर पर कारखानों से शुरू होता है। प्रबन्धक स्टाक एकत्रित करने का स्थान निश्चित करता है और ट्रान्पोर्टर माल को कुल निम्न खर्चे पर या स्वेच्छा से तय किये हुए दर पर ढुलाई करके उक्त स्थान पर पहुँचाता है। वर्तमान में यह वितरण प्रणाली क्रमिक आपूर्ति प्रबन्धन के रूप में विस्तृत हो गयी है। यह क्रमिक आपूर्ति प्रबन्धन भौतिक वितरण से भी पहले शुरू हो गयी थी। सबसे पहले कच्चे माल को एकत्रित किया जाता है। उसके बाद उसके कम्पोनेन्ट्स बनाये जाते हैं तथा पूँजी संसाधन जुटाये जाते है। फिर उनको बहुत ही कार्य कुशलता से तैयार कर असली रूप दिया जाता है। और तब अन्तिम केन्द्र पर भेज दिया जाता है।

इसके वृहद् अध्ययन का एक पहलू यह भी है कि आपूर्ति करने वाली कम्पनियाँ कैसे कच्चे माल का एकत्रीकरण करती हैं। क्रमिक आपूर्ति का पहलू कम्पनियों को बेहतर आपूर्ति एवं वितरक होने में मदद कर सकता है तथा उत्पादकता बढ़ाने में मदद कर सकता है, जिससे अन्ततोगत्वा कम्पनी की लागत कम होती है।

दुर्भाग्यवश, यह आपूर्ति का क्रम इसके उद्देश्य को एक ही बाजार के गन्तव्य केन्द्रों पर रोक देते हैं। सर्वप्रथम कम्पनीज बाजार के जरूरतों

को पूरा करने के लिए प्रभावशाली ढंग से विचार करें तब माल की आपूर्ति उस निश्चित स्थान पर सुनिश्चित करे जहाँ से पूरे बाजार में माल उपलब्ध हो सके। यह दृश्य बाजार की तर्कशास्त्र के रूप में जाना जा सकता है। बाजार लॉजिस्टिक्स में योजना, इसके लिए कार्य रूप देना, और प्रायोगिक व्यावहारिक स्तर पर माल के आमद पर नियन्त्रण तथा तैयार माल को कारखाने से लेकर उपभोक्ता तक इस्तेमाल के लिए एक लाभ पर पहुँचाना है।

बाजार लॉजिस्टिक कार्य को इन्टीग्रेटेड लॉजिस्टिक सिस्टम (ILS) भी कह सकते हैं, इसमें मैटिरियल मैनेजमेन्ट, मैटिरियल फ्लो सिस्टम, फिजिकल डिस्ट्रीब्यूशन, एबेटेड बाई इन्फारमेशन टेक्नोलॉजी, मार्केट लाजिस्टिक आदि अनेक कार्यक्रम जुड़े हैं। सर्वप्रथम बिक्री की सम्भावनाओं की भविष्यवाणी की जाती है, उस आधार पर कम्पनी वितरण, उत्पादन एवं उत्पादन में सहायक होने वाली सामग्रियों को एकत्रित करने का निश्चय करती है। उत्पादन योजना ही माल खरीद करने वाले विभाग को आदेश देने के लिए इंगित करते हैं। ये माल निश्चित किये हुये ट्रान्सपोर्टरों के माध यम से पहुँचाया जाता है, माल प्राप्त करने वाले क्षेत्र में प्रवेश कराया जाता है, और कच्चे माल के गोदाम में स्टोर किया जाता है। कच्चा माल, तैयार माल के रूप में तब्दील किया जाता है। तैयार माल इन्वेटरी, उपभोक्ता के आदेशों और उत्पादनकर्त्ताओं कार्य पूर्ण करने के बीच का एक माध्यम है। तैयार माल एक जगह एकत्र कर पैकेजिंग के लिए भेज दिये जाते हैं, जहाँ कच्चे माल को तैयार, भेजने के लिए ट्रान्पोर्टरों के हवाले कर दिया जाता है जहाँ से उपभोक्ताओं को वितरण एवं सेवाएँ दी जाती है।

बाजार का अवलोकन बिन्दु (MARKET LOGISTICS OBJECTIVE)

बहुत सी कम्पनियाँ बाजार का अवलोकन बिन्दु के विषय में कहती हैं कि सही सामान (माल), सही स्थान से, सही समय में, कम से कम कीमत में प्राप्त किया जाय। दुर्भाग्यवश, इस बिन्दु पर कोई व्यवहारिक दिशा निर्देश नहीं हैं। कोई भी बाजार अवलोकन का तरीका नहीं है जिसके साथ-साथ अधिकांश उपभोक्ताओं को सेवायें कम से कम लागत पर वितरित किया जा सके। अधिकांश उपभोक्ता सेवायें, ज्यादा एकत्रित माल, ढुलाई की किस्त, माल स्टोरेज की गुणात्मक बढ़त के कारण बाजार अवलोकन की लागत बढ़ जाती है। लागत में इस वृद्धि को दृष्टिगत करते हुए, कम्पनियाँ एक सही और ठीक तरीके की खोज में है जिससे बाजार-अवलोकन पर हो रहे खर्चों एवं कीमतों को कम किया जा सकें।

बाजार अवलोकन के प्रस्तावित तरीके की लागत को निम्न इक्वेशन द्वारा दर्शाया गया है

(Cost of Proposed System of Market Logistics is given by the following equation) :-

M = T + FW + VW + SM = Total Market - Logistics Cost of Proposed System.

T = Total Fright Cost of Proposed System.

FW = Total Fixed Warehouse Cost of Proposed System.

VW = Total Various Warehouse Cost of the Proposed System.

S = Total Cost of Losts sales due to avg. delivery delay under proposed System.

बाजार अवलोकन से सम्बन्धित निर्णय (Decision Related to Market Logistics.)

1) बाजार अवलोकन पूरा होना चाहिए (Order Processing)
2) स्टाक कहाँ पर एकत्रित होना चाहिए (Warehouse)
3) स्टाक कितना एकत्र होना चाहिए (Inventory)
4) माल की ढुलाई कैसे होना चाहिए (Transportation)

यह वर्णन कच्चे माल के एकत्रीकरण से प्रारम्भ होता है, कच्चे माल से तैयार माल के रूप में तब्दील होता है और तैयार माल को वितरण हेतु उसके अन्तिम गन्तव्य स्थान को वितरण एवं उपभोग हेतु भेज दिया जाता है। अन्ततोगत्वा इसी को बाजार की रूपरेखा, विपणन की योजनाएँ और अन्य उपभोक्ता सेवाएँ कहते हैं।

घरेलू विपणन नीति - एक रिपोर्ट
(Report on Integrated Marketing Logistics)

आपूर्तिकर्त्ताओं के साथ सम्बन्ध
(Relation with Suppliers)

इफको ने अपने आपूर्तिकर्ताओं के साथ सम्बन्ध बहुत लम्बे समय के लिए बना रखे हैं, इफको का प्रधान कार्यालय जो नयी दिल्ली में स्थित है, अपने आपूर्तिकर्ताओं से बराबर सम्पर्क बनाये रखने के लिए उत्तरदायी है। प्रत्येक दिन कच्चे माल की दैनिक रिपोर्ट प्रधान कार्यालय नई दिल्ली को भेजी जाती है। इससे यह जानकारी होती रहती है कि कितने कच्चेमाल की आपूर्ति हेतु आर्डर दिये गये है। इफको अपने आपूर्तिकर्ताओं को आयात किये गये कच्चे माल के लिए डालर के माध्यम से भुगतान करता है और जिस दिन आपूर्ति प्राप्त की जाती है, उस दिन का डालर

की रेट को ध्यान में रखा जाता है। जहाँ तक इफको के कान्डला एवं कलोल एवं इकाइयों के पहचान वाले सम्बन्ध का प्रश्न है, दोनों एक दूसरे के प्रति बराबर की हिस्सेदारी निभाते हैं। कृभको एक सहकारी संस्था होते हुये भी, इफ्को के लिए अमोनिया की आपूर्ति का एक प्रधान आपूर्तिकर्ता है।

प्रधान कार्यालय नई दिल्ली, संयंत्र के महाप्रबन्धक के सम्पर्क में भी रहता है और संयुक्त रूप से कच्चे माल को प्राप्त करने की जानकारी रखता है। जहाज जब तेल या कार्गो जेट्टी पर पहुँचने को होता है तब जहाजी एजेन्सियों से सम्बन्ध स्थापित किया जाता है। ये जहाजी एजेन्सियाँ इफको के अधिकारियों को जहाज के कार्यक्रमों के विषय में बताते हैं फिर उसी अनुसार जहाज को खाली करने की व्यवस्था की जाती है। जब जहाज पहुँचते हैं तब एक सूक्ष्म नमूना कच्चे माल का निकाल कर इफको के प्रयोगशाला में परीक्षण किया जाता है और जब यह सुनिश्चित हो जाता है कि जिस माल का आर्डर दिया गया था वही माल की आपूर्ति आयी है, तब आयातित कच्चे माल को जहाज से उतारने का कार्य शुरू होता है। ऐसा नहीं होने पर कुछ मध्यस्थता होती है तथा कभी-कभी सन्तोषप्रद परिणाम नहीं होने पर कच्चेमाल की आपूर्ति लेने से अस्वीकृत कर दिया जाता है। यही बात दोनों आयातित कच्चे माल फॉस्फोरिक एसिड एवं पोटाश, के लिए भी सही है।

कच्चे माल से तैयार माल में बदलना (Conversion of Raw Material to final Product)

कच्चे माल से तैयार माल के रूप में बदलाव के तरीके का अध्ययन विपणन नीतियों के अन्तरगत किया जाता है क्योंकि सक्षम और कम

से कम लागत वाले बदलाव के तरीके अपनाने से स्वतः माल की कीमत कम हो जाती है और इस प्रकार पर्याप्त मात्रा में जरूरत का माल कम से कम समय में उपलब्ध हो जाता है ; इस लिए इसका अध्ययन करना भी बहुत महत्वपूर्ण है।

फॉस्फोरिक एसिड टैंक और अमोनिया भन्डार टैंक से आने वाली पाइप लाइन निष्प्रभावी (Prencutratizer P/N) टैंक में खत्म हो जाती है। प्रीन्यूट्रलाइजर टैंक में निष्प्रभावी क्रिया सम्पन्न होती है। अमोनिया और फॉस्फोरिक एसिड दोनों को एक निश्चित मात्रा में मिलाया जाता है ताकी उन्हें पथरीला रूप दिया जा सके जिसमें 80 प्रतिशत ठोस तथा 20 प्रतिशत द्रव रूप में होता हैं तब यह मिलाया हुआ (Slurry) पदार्थ ग्रेनुलेटर को भेज दिया जाता है जहाँ यूरिया फिलर और पोटाश (अगर NPK) को मिश्रण बनाकर सुखाने के लिए भेज दिया जाता है और वहाँ इसे कम्ब्यूसन तरीके से सुखाया जाता है। सूखने के बाद यह माल छाना जाता है फिर उन्हें विभिन्न साइजों में बाँटा जाता है अगर उनमें से कुछ का साइज बड़ा होता है तो उसे पलवराइजर में ले जाया जाता है और उसे पीसने के बाद उसको सही रूप दिया जाता है। यह उत्पाद साइज पदार्थ कूलर में भेजा जाता है जहाँ उनको कमरे की गर्मी दिया जाता है फिर उन्हें एकत्रित रूप में भण्डारण के लिए भेजा जाता है जहाँ उन्हे तैयार माल का रूप दिया जाता है तथा उसका भण्डारण किया जाता है। साइज से छोटे पदार्थ को पुनः ग्रेनुलेटर (Granu later) में भेज दिया जाता है। दबाव की गर्मी और दूसरी सभी नियन्त्रित क्रियायें नियन्त्रण कक्ष से संचालित होती हैं जहाँ (D.S.S.) डेसीजन सपोर्ट सिस्टम लगा हैं। पुराने उत्पाद इकाई क्र.1 में अंशतः कम्प्युटराइज्ड सिस्टम है लेकिन नई इकाईयाँ (K-2) पूरी तरह कम्प्यूटराइज्ड सिस्टम से सुसज्जित हैं। उत्पादन इकाई की पूरी तकनीक

अमेरिका की डोरों लीवर (DORRO LEVER) कम्पनी की है। K-II ने परिवर्तन मात्रा में वृद्धि की है और कच्चे माल से तैयार माल करने की गति भी बढ़ाई हैं जिससे इफको की उत्पादन क्षमता में वृद्धि हुयी है। परिणामतः इफको की पूरे देश में काफी मात्रा में उर्वरक आपूर्ति की क्षमता हो गयी है। वर्तमान में इफको की उत्पादन क्षमता 18 लाख टन प्रतिवर्ष की है जो एक्सपेन्सन से पहले 12 लाख टन प्रतिवर्ष थी।

इफको कान्डला में माल की आवा-जाही
(Material Flow in IFFCO Kandla)

संयत्र इकाई में तेजी से और आसानी से माल की आवाजाही, कच्चे माल के भन्डारण कक्ष से ट्रान्सपोर्ट यूनिट पक पहुँचानें में संयंत्र की इकाई नीति ज्यादा प्रभावशाली होती है। उर्वरक का विपणन और उर्वरक वितरण से पहले माल के आगत पर एक अवलोकन करते हैं। जैसा कि पूर्व में वर्णन किया गया है कि सर्वप्रथम सभी माल कच्चे माल के भण्डार में एकत्रित किया जाता है, फिर फास्फोरिक एसिड तथा अमोनिया को पाइप लाइन द्वारा जोड़कर प्रीन्यूट्रलाइजर टैंक से सम्बद्ध कर दिया जाता है। पोटाश और फिलर को भी गोदाम में भेज दिया जाता है और तब स्तरी से जोड़कर ग्रेनुलेटर में डाल दिया जाता है। इसके बाद तैयार उर्वरक को विभिन्न वेल्टों के माध्यम द्वारा बड़े गोदामों में भेज दिया जाता है (यह स्थान सिर्फ तैयार माल रखने के लिए होता है)। फिर यहाँ से तैयार माल को बैग में भरने के लिए वैगन इकाई में भेजा जाता है जहाँ पैकिंग हो जाने के बाद बैगनों या ट्रकों में लाद दिया जाता है।

डाई संयत्र में ऐसी व्यवस्था है कि माल अपने आप पूर्णरूपेण आता रहता है। दो तरफ दो उत्पादन इकाईयाँ होती है और दोनों तरफ बैग

में भरने वाले मशीन लगे है, दोनों तरफ की ले जाने वाली बेल्ट की सहायता से माल थोक भण्डार से सम्बन्धित बैंगिग प्लान्ट तक आता है। पैकिंग संयत्र के प्रथम तल पर की जाती है तथा भूमितल पर पैक्ड माल की लोर्डिंग होती है। भूमि तल पर रेलवे लाइन बिछी होती है ताकी पैक माल सीधे बैगन में लादा जा सके और लाइन से भेजा जा सके। अतः यह स्पष्ट है कि कार्यक्रम इफको (काण्डला) के लिए बहुत लाभप्रद है। यह माल भेजने के लिए समय की बचत करता है। यह तैयार माल की प्रक्रिया में सहायक सामग्रियों में कमी करता है। ऐसी भी व्यवस्था है कि तैयार माल कारखाने से सीधे बैगिंग यूनिट को भेजे जा सकते हैं बजाय थोक भण्डार में भेजने के। इस प्रकार इफको (कान्डला) संयत्र की विपणन नीति काफी अच्छी साबित हुयी है।

<u>इफको (काण्डला) में इन्वेन्टरी प्रबन्धन</u>

(Inventory Management in IFFCO (Kandala)) :-

इन्वेन्ट्री प्रबन्धन, विपणन निति का एक दूसरा महत्वपूर्ण भाग है। इफको का प्रधान कार्यालय प्रतिदिन कच्चे माल की दैनिक रिपोर्ट मंगाता है जो उस दिन-विशेष का होता है। इस रिपोर्ट के साथ उत्पादन की मात्रा भी होती है। इस रिपोर्ट के साथ खाली बैगों की मात्रा और डिस्पैच रिपोर्ट भी होती है। ज्यादातर दिन-प्रतिदिन के आधार पर इन्वेन्ट्री का रिकार्ड रखा जाता है। इफको का अपना स्टोर्स डिपार्टमेन्ट है जिसमें प्रयोग में आनी वाली लगभग सभी सामान उपलब्ध रहता है। इन्वेन्ट्री की रिकार्डिंग कार्डेक्स विधि पर की जाती है।

इन्वेन्ट्री प्रबन्धन को बेहतर ढंग से समझने के लिए इसे निम्न भागों में बाँट सकते हैं (The Inventory is ferther better understood under the following Sub-Deisigions) :-

1. Empty Bags खाली बैग

कई बैग सिर्फ एक दिन भर के लिए इस्तेमाल किये जाते हैं, बैगिंग संयत्र में इनके स्टोरेज में कोई समस्या नहीं होती क्योंकि वहाँ खाली जगह बहुत होती है। माल भेजने वाली इकाई इन्वेन्ट्री के नियन्त्रण पर खास ध्यान नहीं देती है। नौ प्रकार के विभिन्न साइजों के बैग की आवश्यकता होती है, जिसे बैगिंग प्लान्ट साप्ताहिकी आधार पर उसका रिकार्ड रखता है।

2. कच्चा माल (Raw Material)

जब से इफको की उत्पादन क्षमता बढ़ी है और उसकी दोनो इकाईयों ने ९० प्रतिशत से अधिक क्षमता से कार्य करना शुरू किया है कच्चा माल का भंडारण अब कोई बड़ी समस्या नहीं है। हां जब कभी-कभी जहाज ठीक समय से नहीं पहुँचते हैं या यूरिया, फिल्र, पोटाश आदि की डिलिवरी में दरी होती है तब कच्चे माल की कमी हो जाती है।

3. पैक सामान (Packed Material)

कभी-कभी इन्वेन्ट्री की अधिकता की समस्या हो जाती है कारण कि रेलवे के बैगन उपलब्ध नहीं होने के कारण समान गन्तव्य को नहीं भेजे जाते हैं तथा इन्वेन्ट्री सामान बिना उपयोग के पड़ा रहता है। इन स्थितियों में पैक सामान ग्राउन्ड तल पर पड़ा रहता है लेकिन आजकल बैगिंग प्लान्ट इन्वेन्ट्री सामान कम करने में कमी करने हेतु काफी कठिन

प्रयासरत कर रहा है ताकी पैक माल और तैयार माल को तभी पैक किया जाय तब वैगन उपलब्ध हो और उसमें तीव्रगति से लोडिंक करके पैक सामान को बाहर भेज दिया जाय जिससे पैक सामान संयंत्र में कम से कम समय तक रहे।

4. गोदाम (Warehouses)

उर्वरक, सहकारी संस्थाओं के गोदामों में, या केन्द्र तथा राज्य सरकारों द्वारा निर्मित गोदामों में रखे जाते हैं, जहाँ किसानों को उर्वरकों की बिक्री की जा सके। जब से उर्वरक क्षेत्रिय कार्यालयों द्वारा गोदामों में भेजे जाने लगे हैं तब से माँग खास मात्रा में होने लगी है ताकी इन्वेन्ट्री भी कम से कम लगे, लेकिन कई बार खराब भण्डारण के कारण या बरसात के मौसम में उर्वरक काफी नुकसान हो जाता है। कुल मिलाकर हम यही कह सकते हैं कि पैक सामान का लागत ज्यादा महँगा होता है।

वितरण और विपणन व्यवस्था

(DISTRIBUTION AND MARKETING SET-UP)

इफको का विपणन दर्शन मुख्यतः 4 बिन्दुओं पर आधारित है जिसे इसके आधार रखने वालों ने नीचें वर्णित किया है :-

(i) उच्च रासायनिक उर्वरकों का उत्पादन (Production of Quality Chemichal Fertilisers)

(ii) आर्मिंग कम्युनिटी की सेवायें (Service to Arming Community)

(iii) उपभोक्ता क्षेत्र के नजदीक उर्वरक उपलब्ध कराना (Making Fertilizer available close to Consuming Areas)

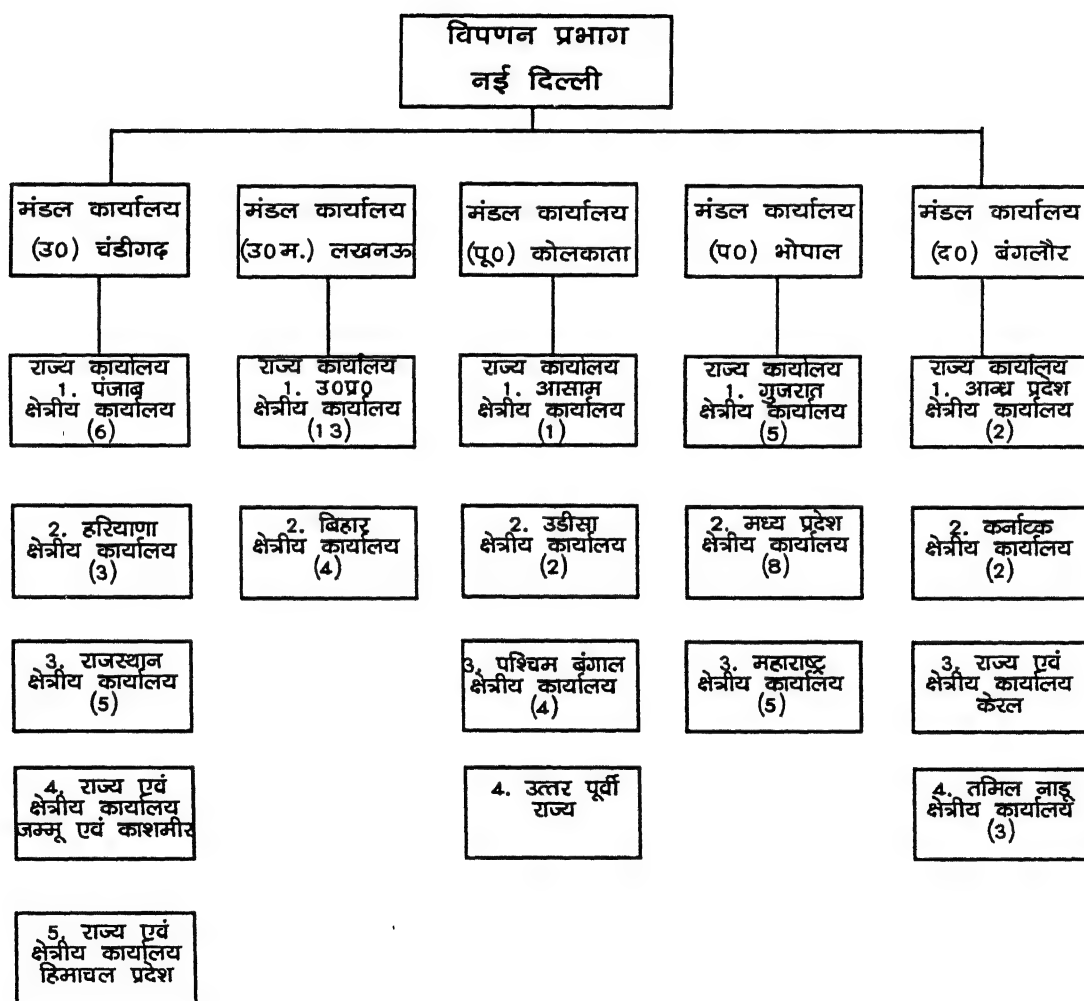
(iv) सहकारी संस्थाओं को स्पर्धा में बने रहने के लिए ताकतवर बनाना (Strengthnening Cooperatives in Order to enable them to with stood competition)

(अ) <u>वर्तमान विपणन व्यवस्था</u> (Current Marketing Set-up)

वर्तमान में इफको के विपणन व्यवस्था में 5 जोनल कार्यालय, 17 राज्य मार्केटिंग कार्यालय, और 64 एरिया कार्यालय हैं। प्रत्येक एरिया कार्यालय में 4 से 5 जिले आते हैं। प्रत्येक एरिया में आठ से दस फिल्ड आफीसर्स रहते हैं। उनकी नियुक्ति जनपद या ताल्लुका टाऊन स्तर पर होती है। वर्तमान में 463 फिल्ड आफिसर्स नियुक्त हैं। मार्केटिंग प्रभाग में कुल 1749 कर्मचारी नियुक्त हैं।

इफको का केन्द्रीय मार्केटिंग आफिस पूरे देश भर की वितरण व्यवस्था का समन्वय स्थापित करता है। इफको के विपणन प्रभाग का यह सबसे बड़ा कार्यालय है। केन्द्रीय विपणन कार्यालय के आधीन 5 जोन हैं जो पूर्वी, पश्चिमी, उत्तरी, दक्षिणी और उत्तर-मध्य (लखनऊ) जोन्स हैं। यह क्षेत्र (डीविजन) उर्वरकों के अधिक सक्षमता से वितरण में सहायता करते हैं। जोनल आफिसों के अन्तरगत स्टेट मार्केटिंग आफिस होते हैं जिनका कार्य उर्वरक माँग का पता करना और सक्षमता से उसका वितरण सम्पन्न कराना है। एरिया कार्यालय जोनल कार्यालयों के आधीन कार्य करते हैं, इसके आधीन जनपद होते हैं ताकी ज्यादातर ग्राम क्षेत्र एक ही एरिया में आ सकें। फिल्ड आफीसर्स का कार्य किसानों और सहकारी संस्थाओं के साथ सतत सम्पर्क में रहने का है और ग्राम विशेष तथा सहकारी संस्था के माँग का अनुमान लगाना है। ज्यादातर उपभोक्ता अपना भाग सहकारी संस्थाओं को देते हैं जो जनपद के फिल्ड आफिसर्स को सम्पर्क करके एरिया आफिस को उर्वरकों की मांग प्रेषित करते हैं। एरिया आफिस उर्वरक की मांग की मात्रा की जरूरत को राज्य मार्केटिंग आफिस को लिखता है जहाँ से यह जरूरत (त्मुनपतमउंमदज) जोनल आफिस को भेज दिये जाते हैं। जोनल आफिस सेन्ट्रल मार्केटिंग कार्यालय को यह माँग अग्रसरित कर

देता है जो उत्पादन इकाई को आर्डर भेज देते हैं तथा यह भी कह देते हैं कि जहाँ से जितनी मात्रा में उर्वरकों की मांग की गयी है, वहाँ उर्वरक भेज दिया जाय।

इफको के विपणन तन्त्र का विवरण

विपणन की वर्णनात्मकता विधि और वितरण विधि के अध्ययन से यह देखा जा सकता है कि मांग और पूर्ति की इस महत्वपूर्ण विधि का क्रम कैसे लम्बा हो गया है। इसके लिए एक ठोस नीतिगत तरीका होना चाहिए। वास्तव में इफको मांग और पूर्ति के इस लम्बे गैप को कम करने के लिए प्रभावशाली उपाय करने हेतु विचार कर रहा है। इस तंत्र के व्यवस्था को निम्न प्रकार देखा जा सकता है :-

1. दिल्ली : केन्द्रीय विपणन कार्यालय (Delhi : Control Marketing Office)
2. गुजरात राज्य पश्चिमी जोन में आता है (Gujrat state comes under westen zone.)
3. गुजरात राज्य का विपणन कार्यालय अहमदाबाद में है (The state marketing office for Gujrat state is in Ahmedabad)
4. गुजरात में अनेकों एरिया कार्यालय, जैसे राजकोट एरिया कार्यालय है (There are many area offices in Gujrat, eg. take Rajkot Area office)
5. कच्छ राजकोट एरिया कार्यालय में आने वाला एक जनपद है (Kutch is a sistrict under Rajkot area office.)
6. कच्छ के फिल्ड आफीसर्स, कच्छ रीजन की सहकारी संस्थाओं और उनकी मांग की देखभाल करते हैं (There are field officers in katch who look after cooperative in kutch region and their needs)

सूचना तन्त्र (INFORMATION SYSTEM)

विभिन्न स्तरों पर इतनी लम्बी प्रक्रिया का निर्वहन तथा इतने विस्तृत वितरण के कार्यक्षेत्र की देखभाल विपणन कार्यालयों को सही सूचना तन्त्र के माध्यम से ही सम्भव है। ई-मेल माध्यम से मांग सम्बन्धी निर्देश तथा विभिन्न केन्द्रों पर उर्वरकों की आपूर्ति की सूचना दी

जा सकती है। आज के युग में एक माध्यम से दूसरे के बीच सम्बन्ध सम्बन्ध स्थापित करने के लिए ई–मेल संचार व्यवस्था का एक महत्वपूर्ण साधन हो गया है। यह कम से कम समय में सबसे अच्छा एवं कम लागत का संचार माध्यम सिद्ध हुआ है। पहले केन्द्रीय कार्यालय दूरभाष और फैक्स के माध्यम से निर्देश या सूचनायें भेजा करता था और जिसके प्रत्युत्तर में माल निश्चित गन्तव्य स्थान को भेजा जाता था। आज भी सुरक्षा के दृष्टि से फैक्स भेजना तथा फोन करना व्यवहार में है परन्तु ई–मेल माध्यम ने संचार व्यवस्था के भार को काफी कम कर दिया है। अब इफको के वितरण विभाग में उच्चतम स्तर के कम्प्यूटर्स लगे हैं जिसके माध्यम से किसी भी खास स्थान को उर्वरक तथा उर्वरक के क्षति का लेखा आदि भेजने के लिए सूचनायें दी जा सकती हैं। इससे अनावश्यक पेपर वर्क कम हो गया है।

<u>वितरण केन्द्र का कार्य</u>

(PRACTICED OF THE DISTRIBUTION CENTER)

पूर्व में हम इफको के वितरण कार्य का विस्तार में वर्णन कर चुके हैं। अब हम विस्तार से यह चर्चा करेगें कि आये हुये आदेशों को कैसे कार्यान्वित किया जाता है तथा वितरण विभाग की पूरी प्रक्रिया कैसे व्यवस्थित होती हैं। आमतौर पर यह जाना जाता है कि ट्रान्सपोर्टेशन विभाग, वितरण केन्द्र को निर्देशित करता है कि पैक तैयार माल की लोडिंग बैगिंग विभाग से कराने के लिए निदेर्शित करे ताकि माल को अन्तिम गन्तव्य स्थान तक भेजा जा सके। ट्रान्सपोर्टेशन विभाग प्रधान कार्यालय के निदेर्श पर कार्य करता है जब सभी सहकारी संस्थाओं से प्रधान कार्यालय को एक ही साथ मांग प्राप्त होती है तब सर्वप्रथम प्रधान

कार्यालय यह निश्चित करता है कि किस सहकारी संस्था को पहले माल की आपूर्ति की जाय तथा यह निश्चय इफको में शेयर के प्रतिशत के आधार पर किया जाता है इफको में जिस सहकारी संस्था का शेयर ज्यादा होता है उसका उतना ही अधिक प्रतिशत होता है तथा उसको माल भेजने के लिए अधिक प्रीफरेन्स दिया जाता है। अन्त में इफको (कान्डला) इकाई को प्रधान कार्यालय निश्चित गन्तव्य पर माल भेजने के लिए निर्देशित करता है।

<u>वितरण माध्यम</u> **(Distribution Channal) :-**

इफको में उर्वरक वितरण का निराला तरीका सहकारी संस्थायें हैं। इफको किसी भी अन्य माध्यम से उर्वरक की बिक्री नहीं करता है। सहकारी संस्थायें वास्तव में इफको की प्रतिनिधि संस्था का कार्य करती हैं। कई राज्यों में जहाँ सहकारी संस्थायें मजबूत नहीं हैं इन राज्यों में इफको का बहुत ज्यादा प्रभाव नहीं है। इफको राज्य स्तरीय सभी सहकारी संस्थाओं को सभी प्रकार की सहायता प्रदान करने का प्रयास करता है ताकी सहकारी संस्थायें ताकतवर हो जिससे राज्य में इफको का प्रभाव में वृद्धि हो। आसान शब्दों में यह कह सकते हैं कि इफको अपने वितरण माधयम को इसलिए शक्तिशाली बना रहा है ताकी उसके वितरण तन्त्र सर्वत्र प्रभावी रहें।

<u>वितरण का साधन</u> **(Distributior through Railways)**

वितरण के साधन रेलवे और सड़क मार्ग दोनों हैं। पूर्व में माल जहाज (Ships) द्वारा भी भेजा जाता था।

रेलवे द्वारा माल का वितरण :-

इफको ने प्लेटफार्म तक रेलवे लाइन का विस्तार कर रखा है जहाँ से रेलवे को माल भेजने के लिए वितरित किया जाता है। इफको इकाई में दस मुख्य रेल लाइनें हैं। प्रत्येक को अलग-अलग उद्देश्य से प्रयोग किया जाता है। दस रेल लाइनों का विवरण नीचे दिया गया है।

1. अमोनिया उतारने हेतु (Ammonia Unloading)
2. अमोनिया प्राप्त करने हेतु (Ammonia Receiving)
3. खाली वैगन को प्राप्त करने हेतु (Receiving of Enpty Wagons)
4. रेक बनाने के लिए (Used for Rake For maker)
5. वैगन लोड करने हेतु बड़ी लाइन (Broad Gauge line for loading the wagons)
6. वैगन लोड करने हेतु गैग्युलेटेड लाइन (Gagulated line for loading wagons (BG/MG))
7. बड़ी लाइन जिसको रेलवे से सम्बन्ध बनाये रखने हेतु इफको को अन्ततः भागीदारी करनी होती है (Broad Gage line IFFCO shares a ultimate relation with the Railways.)

इफको ने रेलवे के साथ सम्बन्धों का जाल सा बिछा रखा है। रेलवे (पश्चिम रेलवे) इफको के कान्डला इकाई को खाली वैगन की आपूर्ति करता है। इफको के वरिष्ठ प्रबन्धक (परिवहन) प्रतिदिन रेलवे के गाँधीधाम स्थित कार्यालय में जाकर उनसे सम्बन्ध बनाते हैं तथा वैगन आपूर्ति हेतु इन्डेन्ट देते हैं। इन्डेन्ट एक कार्यालय में प्रयोग आने वाला दस्तावेज है जिसमें एक खास जगह पर भेजे जाने वाले वैगनों की संख्या लिखी होती है। जैसे कि ऊपर वर्णन किया गया है कि माल की मात्रा तथा निर्धारित स्थान का निर्णय केन्द्रीय कार्यालय करता है। यह निर्णय रेलवे द्वारा वैगन

उपलब्ध कराने के बाद ही लिया जाता है। माल लोडिंग के निर्देश परिवहन विभाग द्वारा ही दिये जाते हैं। उदाहरणार्थ, 2350 मीट्रिक टन D.A.P. इन्डिया के लिए लोड करता है।

बैगिंग संयत्र, परिवहन विभाग से निर्देश प्राप्त करती है तब लोको स्टाफ को लोडिंग के लिए वैगन उपलब्ध कराने के लिए निर्देशित करता है ताकी लोडिंग प्लेटफार्म पर वैगन लोड हो सके। इफको ने श्रमिकों हेतु ठ्केदारों को ठीका दे रखा है जो उवेरकों की पैकिंक, वैगन एवं ट्रकों में उर्वरकों की लदाई एवं बैगिंग कार्यालय को आगे की कार्यवाही के लिए सूचित करने के लिए उत्तरदायी है।

रेलवे द्वारा भेजे गये इफको के प्रयोग में आने वाले वैगन छः प्रकार के हैं :-

(1) BCN WAGON

(2) BCXT WAGON

(3) CRT WAGON

(4) OPENBOX / BOX N

(5) CSI WAGONS

(6) MLG WAGONS (BC)

इन वैगनों को इनके दुलाई क्षमता के आधार पर वर्गीकृत किया गया है। अलग-अलग वैगनों में अलग-अलग मात्रा के बैग लादे जाते हैं। इन वैगनों का वर्गीकरण का आधार इनके शेष/डिजाइन/कैरिंग क्षमता भी है।

(1) BCXT = 55.5 Metric Tonnes

(2) BCNA = 58.8 Metric Tonnes

(3) BCN = 58.0 Metric Tonnes

(4) CRT = 28.0 Metric Tonnes

(5) OPEN BOX = 54.00 Metric Tonnes

(6) BOX N = 45.6 MT For DAD 52.0 M.T. For NPK

(7) MG WAGON (BG) = 37.3 Metric Tonnes

प्रत्येक प्रकार के वैगनों को भरे जाने हेतु एक निश्चित मात्रा निध ारित है, अगर उस मात्रा से अधिक माल भरा जाता है तो माल भरे जाने में जितना ही अधिक समय लगेगा उसके लिए इफको को डेमरेज शुल्क देना पड़ता है।

वरिष्ठ प्रबन्धक (कर्मिक) जो रेलवे अधिकारियों तथा इफको (कान्डला) के बीच संपर्क अधिकारी का कार्य करते हैं, रेलवे के गांधी ग्राम प्रबन्धक से वैगन उपलब्ध कराने हेतु निवेदन करते हैं तदुपरान्त पश्चमी रेलवे मुख्यालय मुम्बई से फोन पर सूचनायें पाकर क्षेत्रीय रेलवे प्रबन्धक, अगर स्वीकृति मिलती है, वैगन उपलब्ध कराने हेतु आदेश करता है। रेलवे एरिया प्रबन्धक, गांधीग्राम इस स्वीकृति की सूचना वरिष्ठ प्रबन्धक (परिवहन) को देते हैं। वरिष्ठ प्रबन्धक तब इस बात की जानकारी लेते हैं कि वैगन कहाँ पर हैं तथा उनको इफको (कान्डला) में कब तक पहुँचने की सम्भावना है। इसी तरह बारी (Turn) के आधार पूरी प्रक्रिया योजनाबद्ध तरीके से सम्पन्न होती है।

इस प्रकार परिवहन कार्यालय में कार्यकलापों का समन्वय स्थापित होता है। इफको में कार्यरत रेलवे का स्टाफ जो वेतन और भत्ते रेलवे से प्राप्त करता है, उसे इफको रीइम्बर्स करती है। वह रेलवे का कर्मचारी इफको के लिए कार्यरत है। वह सीनियर मैनेजर के साथ वैगन व्यवस्था करने के लिए उत्तरदायी होता है। परिवहन कार्यालय द्वारा निर्धारित स्थान को उर्वरक वितरण किये जाने की सूचना प्रधान कार्यालय

को भेजे जाने के बाद निर्गत सूचना पत्र (Dispatch Intinations) तैयार किए जाते हैं। यह बताते हैं कि उर्वरकों की कितनी बोरियों की मात्रा की मांग है, किस स्थान पर भेजा जाना है, प्राप्त करने वाले का नाम, निर्गत सूचना का दिनांक, दिनांक का संदर्भ आदि। निर्गत सूचना (D.I.) की प्रविष्टियाँ व्यापारिक आदेशों के लिए की जाती हैं जिसे प्रधान कार्यालय परिवहन कार्यालय को भेजता है। निर्गत सूचना (Dispatch Information) की प्रविष्टियों का अवलोकन करने के बाद वरिष्ठ प्रबन्धक यह निश्चित करते हैं कि किस स्थान के लिए कितने बैगनों की आवश्यकता है तथा सामान भेजने के लिए अन्य किन साधनों की सम्भावनायें सुलभ हो सकती हैं। अनुमति प्राप्त हो जाने के बाद इन्डेन्ट तैयार किया जाता है ताकि मुख्य माल बाबू (जो रेलवे का कर्मचारी इफको के लिए कार्य करता है) को दे दिया जाता है। आजकल निगर्त सूचना एवं इन्डेन्ट उच्च तकनीक से निर्मित कम्प्यूटर की सहायता से तैयार किया जाता है। जब वैगन पहुँचते हैं तब परिवहन विभाग के कर्मचारी देखते हैं कि वैगन जो पहुँचाये गये वो माल लादने के लिए ठीक है या नहीं। वैगनों की सफाई ठीक से हुई है या नहीं। पैकिंग के बाद परिवहन कार्यालय वैगन के नम्बर देखते है। वैगन के भार की सूचनाएँ एकत्रित करते हैं, तथा इसकी ढुलाई क्षमता आदि की सूचनाएँ एकत्रित किया जाता है। ये विवरण वैगन पर भी छपे होते है। इसके पश्चात परिवहन कार्यालय एक अग्रसारण नोट तैयार करता है। (एक कानूनी दस्तावेज) जिसमें एक रेक में कितने बोरी उर्वरक लादा गया है इसकी सूचना रहती है। यह इस बात पर निर्भर करता है कि उस रेक की वैगनों की सामान ढोने की क्षमता कितनी है। जैसे :- एक वैगन की कुल ढुलाई क्षमता 25,000 K.G. है। अगर एक बोरी का वजन 50.12 K.G. है तो कुल बोरियों की संख्या 25,000 / 50.12 = 498 बोरियां होंगी

जो उस वैगन में लादी जायेंगी। परिवहन विभाग प्रत्येक वैगन पर खड़िया से मार्किंग करता है जिसमें लादे गये उर्वरक की मात्रा का वर्णन होता है। बोरीयों की संख्या भी लिखी रहती है आदि सूचनाएँ दी गई होती है।

बैगिंग यूनिट में काम करने वाले ठेकेदार रेलवे यार्ड में वैगनों की लदाई करते हैं। यह लदान अर्डर के अनुसार इफको कारखाने के अन्दर की जाती है। जब वैगन भर रहे होते हैं तब उसके लिए किराया का भुगतान किया जाता है तथा रेलवे एक रेलवे रीसिप्ट तैयार करता है। रेलवे रीसिप्ट एक सरकारी अभिलेख है जो रेलवे तथा इफको के मध्य मान्य है। यह भी कम्प्यूटर पर तैयार किया जाता है। इसमें भी इन्डेन्ट की तरह सभी सूचनायें होती है। और इसके अतिरिक्त भरे गये वैगनों की संख्या, वास्तविक भार, किराया लिया गया भार, ढुलाई का प्रकार। ढुलाई भाड़े का भुगतान, प्रति क्वीन्टल रेट चार्ज, तथा गन्तव्य स्थान की दूरी आदि सूचनायें होती है। यह रेलवे रीसिप्ट विशेष वाहक के माध्यम से खास व्यक्ति के पास भेज दिया जाता है जिसके उत्तरदायित्व में माल को वैगन से उतारा जाता है। अगर प्राप्तकर्ता के पास रेलवे रीसिप्ट रहती है तो वह माल को लेकर, उसके वैगनों से सामान उतरवा सकता है। रेलवे भाड़े के भुगतान के बाद रेलवे रीसिप्ट तैयार की जाती है। तथा माल को उसके गन्तव्य स्थान तक भेज दिया जाता है। परिवहन विभाग रेलवे सामान को कम दूरी तय करने वाली रास्ते से उसके गन्तव्य स्थान को भेजते हैं। भुगतान चेक द्वारा चीफ गुड्स क्लर्क को इफको कार्यालय द्वारा किया जाताहै। जिसे पश्चिमी रेलवे के नाम में जमा कर दिया जाता है। ढुलाई का भाड़ा कम दूरी वाले मार्ग के रेट से भुगतान किया जाता है। जब वैगन को पूरी तरह से लोड कर दिया जाता है तब परिवहन विभाग यह देखत कि माल की लोडिंग ठीक तरह से हुयी है कि नहीं। रेलवे कर्मचारी वैगन को बन्द कर देते हैं। इफको

गांधीधाम की सील लगा दी जाती है। अगर रेक खुला रहता है तो सुरक्षा गार्ड माल की सुरक्षा हेतु रहते हैं। यही वितरण का तरीका नित्य परिवहन कार्यालय द्वारा अपनाया जाता है।

<u>सड़क परिवहन द्वारा वितरण</u> (DISTRIBUTOR THROUGH ROAD)

उर्वरक वितरण में कम समय में आपुर्ति सुनिश्चित करने हेतु आदेश में कमी लाने के लिए गुजरात तथा राजस्थान में दूसरा तरीका अपनाया जाता है। इस तरीके में सहकारी संस्थायें जो गुजरात एवं राजस्थान में स्थित हैं अपनी उर्वरकों की मांग एरिया कार्यालयों को भेजते हैं। यह एरिया आफिस उस मांग को इन दोनों राज्यों के राज्य कार्यालय को अग्रसारित करता है, जो इफको (काण्डला) संयत्र को दोनों राज्यें के मांग को सीधे पूर्ति करने हेतु निर्देशित करता है। ट्रक द्वारा यह उर्वरक इन राज्यों को भेजे जाते हैं। विभिन्न क्षेत्रों के लिए अलग-अलग ठेकेदार इफको द्वारा नियुक्त किये जाते हैं। जैसे - जूनागढ़, राजकोट, मेसाना, बड़ौदा, राजस्थान आदि क्षेत्रों के लिए अलग-अलग ठकेदार होते हैं। राज्य विपणन कार्यालय से सूचना प्राप्त हो जाने के बाद, वरिष्ठ प्रबन्धक सम्बन्धित परिवहन अधिकारी को उर्वरक-विशेष की लोडिंग का निर्देश देते हैं जिसे उसको निश्चित स्थान पर अन्य विवरणों के साथ पहुँचाया जा सके। ठीक उसी के अनुसार परिवहन अधिकारी ठेकेदारों को किस प्रकार के उर्वरक के लोडिंग तथा कितनी मात्रा में लोडिंग की जाय, का आदेश देता है। सुरक्षा गार्ड ट्रक को प्रवेश परमिट जारी करता है। जिसे परिवहन अधिकारी द्वारा उर्वरक लोड कार्य सम्पन्न कराने हेतु एकत्रित किया जाता है और अब ट्रक-चालक लोडिंग परमिट को बैगिंग आफीसर को दिखाता है तब वे उर्वरक की लोडिंग कराने हेतु आदेश देते है। सामान से लदे हुए ट्रक का

निरीक्षण करने के पश्चात लादे गये बोरियों की संख्या का निर्धारण पूरी लदी ट्रक का भार तथा वास्तविक भार से किया जाता है। खाली ट्रक का भार पहले लिया जाता है फिर लदे हुए ट्रक का भार लिया जाता है जो लादी गयी मात्रा दर्शाती है जिसको एक बोरी के भार की मात्रा से भाग देकर लादी गयी कुल बोरियों की संख्या ज्ञात करते हैं। उदाहरण के लिए :–

खाली ट्रक का भार = 500 K

लोडेड ट्रक का भार = 1500 K

अब एक बोरी का भार = 50.12 K

बोरियों की संख्या = 19 (लगभग)

जैसा कि पहले ही बताया गया है कि रेलवे रीसीप्ट रेलवे और इफको के मध्य एक कार्यलयी कागजात है डिस्पैच एडवाइस (Dispatch Advice) परिवहन विभाग के कर्मचारियों द्वारा तैयार किया जाता है जिसे माल प्रशस्त करने वाले (Consignee) को उसके निश्चित निर्धारित स्थान पर कूरियर सेवा के माध्यम से भेज दिया जाता है। परिवहन विभाग सम्बन्धित माल प्राप्त कर्त्ता (Consigtree) का सम्पूर्ण विवरण (डाटा) अपने पास रखता है जिससे ई–मेल द्वारा बराबर भेजे गये माल की विवरण की स्थिति ज्ञात होती है। ई–मेल के माध्यम से एरिया/स्टेट/जोनल प्रबन्धकों को भी सूचित किया जाता है।

<u>वितरण की उलझनें (Complexities of Distribution)</u>

जैसा कि वर्णन किया जा चुका है कि वितरण कार्य में बहुत सारी गतिविधियाँ प्रभावित होती है। वितरण कार्य बहुत उलझन पूर्ण है। आइये देखते हैं कि सामान्यतौर पर वितरण में किस प्रकार कठिनाइयाँ आती हैं।

(1) कभी-कभी रेलवे निश्चित किये हुये स्थान (Destination) तक उर्वरक भेजने हेतु बैगन ले जाने के लिए अनुमति नहीं देता, वे कहते हैं कि एक सीमित क्षेत्र तक के लिए ही वैगन दिया या एलाऊ किया जा सकता है। उदाहरण के लिए :- जैसे अगर गन्तव्य स्थान बंगलौर है लेकिन रेलवे पंजाब क्षेत्र के लिए बैगन एलाट करने के लिए जोर दे रहा है, तब वरिष्ठ प्रबन्धक दूरभाष से केन्द्रिय विपणन कार्यालय से स्थिति की जानकारी लेता है और पंजाब क्षेत्र के लिए अगर कोई आर्डर होता है और अगर यह सुविधाजनक है तो उसी के अनुसार व्यवस्था की जाती है। ताकी उस क्षेत्र में उर्वरक वितरण कार्य किया जा सके।

(2) वैगन लोड करने के लिए रेलवे द्वारा कुछ फ्री-टाइम एलाट किया गया है। अगर वैगन को उसी समय में लोड नहीं किया गया तो डैमरेज चार्ज देने पड़ते हैं। डैमरेज चार्ज का तात्पर्य उस से है कि निश्चित समय, जो रेलवे द्वारा तय किया गया है, में अगर माल की लोडिंग नहीं की जा सकी तथा इसके लिए अलग (Extra) समय लिया गया तो उस ज्यादा समय की लोडिंग के लिए अतिरिक्त भुगतान करने पड़ते हैं, इसी को डेमरेज चार्ज कहते हैं। पविहन विभाग का यह काम भी है कि वह देखे कि डेमरेज चार्ज कम से कम है। कुछ प्रतिशत डेमरेज चार्ज में पर्याप्त सन्तोषजनक कारण रेलवे को दर्शाने पर छूट दे दी जाती है। यह परिवहन, बैंगिंग और वित्त विभाग का मिला-जुला कार्य है कि डेमरेज रिपोर्ट की समीक्षा करें।

(3) यह भी संभव हो जाता है कि रेलवे रिसिप्ट या डिस्पैच एडवाइस सम्बन्धित व्यक्ति को ठीक समय से नहीं प्राप्त होता है तब वह सामान को बैगन से उतारने की स्थिति में नहीं होता है। इन परिस्थिति में रेलवे रीसिप्ट या सम्बन्धित दस्तावेज की प्रति शीघ्र जारी करने हेतु परिवहन विभाग से सम्पर्क किया जाता है। वे इसकी जांच करने के उपरान्त अगर

कूरियर पार्टी द्वारा रेलवे रसीद खोई है, तो उस पर आर्थिक दण्ड लागते हैं तथा इन्डिमानिटी बान्ड भरवा कर सक्षम अधिकारी द्वारा स्वीकृति, माल ले जाने, के लिए प्रदान कराई जाती है।

दावे (CLAIMS) :-

जैसा कि यह विदित है कि रेलवे इफको (काण्डला) ठेकेदारों तथा कूरियर सेवायें उपलब्ध कराने वालों का सबका मिला-जुला कार्य है समन्वय स्थापित कर सम्पन्न होता है। अतः आपस में वित्तीय मामलों में कभी-कभी समस्यायें उत्पन्न होती रहती हैं। जैसे एक बैगन में जितनी बोरियाँ सामान लाद कर भेजा जाता है, गन्तव्य स्थान पर वह पूरे नहीं पहुँचते हैं। ऐसी दशा में परिवहन विभाग का क्लेम सेक्शन कार्यरत हो जाता है। दो प्रकार के दावे होते हैं। (i) रिफन्ड (ii) कम्पेन्ससेन। (iii) रेलवे द्वारा अधिक पैसा ले लेने पर रिफन्ड की माँग होती है, (पप) सामान का नुकसान / खो जाने पर / चोरी हो जाने पर दावा किया जाता है।

टेनेबुल तथा अन्टेनेबुल दावे (TENABLE + UNTIENALE CLAIMS)

टेनेबुल दावे (TENABLE CLAIMS) (प्रस्तुत करने योग्य दावे)

(1) अगर माल प्राप्त कर्त्ता (Consignee) वैगन की दशा देखकर यह महसूस करता है कि समान जो भेजा गया है वह ठीक दशा में नहीं है, बैगन की सील टूटा है या अन्य किसी कारण से नुकशान हुया है तब वह रेलवे के अधिकारियों को बुलाकर उनकी देखरेख में बैगन खोलती है। अगर मात्रा में सामान गायब है तो रेलवे नुकसान की क्षतिपूर्ति के लिए भुगतान करता है। इस प्रकार के क्षतिपूर्ति को अनुमानित या खुला डेलीवरी कहते हैं।

(2) कभी-कभी भाड़ा भुगतान के मामले में भी परिवाद हो जाते हैं। भाड़ा सम्बन्धित परिवाद भी परिवहन विभाग से ही सम्बद्ध होते हैं। मान लीजिए रेलवे द्वारा मांगा गया भाड़ा (छोटे रास्ते के आधार पर) IFFCO द्वारा वास्तविक भुगतान किये गये भाड़े से अधिक है। तो इस प्रकार के मामले भी परिवहन विभाग द्वारा ही निपटाये जाते हैं। परिवहन विभाग भाड़े का ठीक अनुमान लगाकर रेलवे से सम्पर्क स्थापित करता है तथा उन्हें मामले की वास्तविकता बताकर उन्हें सन्तुष्ट करता है।

(3) कभी-कभी पूरी रेक में वैगन मात्रा करते समय खो जाने से पर अन्य किसी कारण से डेस्टीनेशन पर नहीं पहुँचते हैं। ऐसी दशा में परिवहन विभाग रेलवे नोटिस देता है कि आमुक वैगन निश्चित स्थान पर नहीं पहुँचा है। इस मामले में जाँच के लिए कहता है। अगर नोटिस भेजने के बाद कोई कारगर कार्यवाही नहीं होती है तब परिवहन विभाग बैगन गायब होने का रेलवे पर दावा करता है। इस प्रकार का दावा बैगन गायब होने के छः माह के अन्दर किया जाता है।

कभी-कभी रेक से कुछ बैगन ही गायब होते हैं, ऐसी दशा में आंशिक डेलीवरी ही हो पाती है। गन्तव्य स्थान पर रेलवे आंशिक डेलीवरी प्रमाणपत्र बनाता है। इसकी फोटो प्रति इफको (कान्डला) को प्रेषित करता है जहाँ परिवहन विभाग का क्लेम सेक्सन वैगन वाइज दावा तैयार करता है।

(4) अगर माल क्षतिग्रस्त हालत में प्राप्त होता है तब परिवहन विभाग क्षतिपूर्ति हेतु रेलवे से दावा करती है। इस आधार पर कि नुकसान रेलवे के लापरवाही से हुआ है। लेकिन इस प्रकार के दावे तभी तक किये जाते हैं जब कि माल की खुली डेलीवरी होती है और डेस्टीनेशन पर पहुँचने हेतु असामान्य समय लगा है। नहीं तो दावा अप्रभावी हो जाता है।

प्रस्तुत न करने योग्य दावे (Untenmable Cloins)

कभी–कभी वितरण के उद्देश्य से किये गये नुकसानों का दावा नहीं प्रस्तुत किया जाता है। जैसे – कभी–कभी उर्वरक वैगन को ठीक से सील करके डेस्टीनेसन पर भेजा गया फिर भी वैगन में बोरियों की मात्रा कम पाई गई। इस प्रकार के कमी के दावे प्रस्तुत नहीं किये जाते। इस दशा में क्लेम विभाग अन्टेनेबुल क्लेम रिपोर्ट तैयार करता है और इसे कमेटी के पास भेजता है। कमेटी दावे का पुनरीक्षण करती है। इस कमेटी में बैगिंग / ट्रान्सपोर्टेशन / फाइनेन्स विभाग के प्रति निधि होते हैं। पुनरीक्षण के बाद अगर कमेटी सन्तुष्ट होती है तो दावे को छोड़ दिया जाता है। यह इफको (कान्डला) इकाई द्वारा आचरण में लाई जाने वाली वितरण प्रणाली का सम्पूर्ण विवरण है।

इफको (काण्डला) का विपणन मिश्रण (Marketing Mix of IFFCO Kandla)

उत्पाद (Product)

इफको (काण्डला) इनआर्गेनिक उर्वरक उत्पादन करता है। यह D.A.P.& N.P.K. उर्वरकों का उत्पादन करता है। N.P.K. की दो प्रकार हैं N.P.K. (grade-I) तथा NPK (grade-II), दोनों प्रकार के सम्बन्धित कम्पोनेन्ट के प्रतिशत में अन्तर होता है। इनका विवरण नीचे दिया गया है :–

18 46 0

PRODUCT	NITROGEN	PHOSPHORUS	POTASSIUM
NPK-(grade-I)	10	26	26
NPK-(grade-II)	12	32	16
DAP	18	46	0

स्थान (PLACE) :-

इफको काण्डला का वितरण क्षेत्र मुख्यतया 17 राज्यों में है, उनके नाम नीचे दिये गये हैं। आन्ध्र प्रदेश, असम, बिहार, गुजरात, हरियाना, हिमाचल प्रदेश, जम्मू और कश्मीर, केरल, कर्नाटक, मध्य प्रदेश, महाराष्ट्र, ओरिया, पंजाब, राजस्थान, तमिलनाडु, उत्तर-प्रदेश, पश्चिम बंगाल/राज्यों में इनका विस्तृत विपणन क्षेत्रवाइज स्थापित है।

चार विभिन्न स्थानों पर इफको की उत्पादन/इकाईयाँ स्थापित हैं – 1. काण्डला (KANDLA), 2. कलोल (KALOL), 3. फूलपुर (PHULPUR), 4. आँवला (AONLA).

कीमत (**Price**)

इफको के उर्वरक की शुद्ध कीमत (Net Price) इफको (कान्डला) द्वारा नहीं निर्धारित की जाती है। अपरोक्ष रूप में उर्वरक पर सरकार सब्सिडी देती है। किसानों से उर्वरकों की कम कीमत ली जाती है तथा सब्सिडी राशि कानूनी कार्यवाही पूरी हो जाने के बाद इफको के केन्द्रीय उर्वरक का एक्स फैक्ट्री कीमत नीचे प्रति मीट्रिक टन के हिसाब से दिया गया है।

DAP 18:46:0 = Rs. 13,200.00 Per MT

NPK 10:26:26 = Rs. 11,578.00 Per MT

NPK 12:32:16 = Rs. 11,691.00 Per MT

पैकिंग (Packging)

पहले की तुलना में आज माल की पैकिंग बहुत महत्पवूर्ण हो गयी है। उर्वरकों की पैकिंग उच्च घनत्व वाले पालिथीन के बैग में की जाती है। पहले जूट के बैग में पैकिंग होती थी, जिनकी उर्वरकों को अधिक दिन तक सुरक्षित रखने की क्षमता नहीं थी। बोरियाँ आर्द्रता के कारण खराब हो जाती थीं। खाली इस्तेमाल बैगों को पुनः पैकिंग के लिये यह देखना पड़ता था कि उर्वरक को सुरक्षित रखने योग्य यह है कि नहीं ; इसके लिए लैब टेस्ट करना पड़ता है। पैकिंग पर अब विशेष ध्यान दिया जाने लगा है, अब विभिन्न प्रकार एवं डिजाइन की बोरियाँ इफको के पास उपलब्ध हैं, पहले एक ही प्रकार के जूट बैग में सभी प्रकार के उर्वरकों की पैकिंग होती थी। पहाड़ी क्षेत्रों में परिवहन सुविधाओं का अभाव है अतः वहाँ के लिए इफको 25 K क्षमता वाले बैग में उर्वरकों की पैकिंग कराता है।

उच्च घनत्व क्षमता वाले पालिथीन बैग

(H.D.P.B. (High Domsity Polithin Bags))

में बचाव की उच्च क्षमता, सूक्ष्म प्राकृतिक प्रभाव से बचाव की क्षमता तथा देखने में आकर्षक होते हैं। जूट बैग की अपेक्षा इस पर इफको को खर्च भी कम करना पड़ता है।

इफको देश के 460 जिलों में अपना कार्य व्यापार कर रही है। इसकी विभिन्न गतिविधियों का संचालन 466 क्षेत्रीय कार्यकर्ताओं द्वारा

किया जा रहा है, जो कि कृषि में स्नातक की योग्यता रखते हैं। क्षेत्रीय/राज्य/मंडल/राष्ट्रीय स्तर पर कार्यरत सस्यविज्ञानी/प्रबंधकगण इन क्षेत्रीय कार्यकर्त्ताओं की सहायता मार्गदर्शन करते है। विपणन गतिविधियों को मोटे तौर पर उर्वरक परिवहन, भण्डारण, उर्वरकों की आपूर्ति तथा उर्वरकों के संतुलित एवं दक्षतापूर्ण प्रयोग को बढ़ावा देना कहा जा सकता है। प्रत्येक क्षेत्रीय कार्यालय के अंतर्गत कुछ जिलों का चयन किया जाता है, ताकि विपणन का कार्य दक्षतापूर्ण व प्रभावी ढंग से किया जा सके। इफको के विपणन प्रभाग ने देश के उत्तर पूर्वी क्षेत्र में भी विपणन गतिविधियां शुरू कर दी हैं असम के साथ-साथ मणिपुर, मेघालय तथा त्रिपुरा में भी इफको उर्वरक विपणन का कार्य कर रही है। इफको अपने संवर्धनात्मक व प्रशिक्षण कार्यक्रमों के माध्यम से किसानों व सहकारी समितियों की सेवा के लिए कटिबद्ध हैं और देश में टिकाऊ कृषि के लिए उर्वरकों की उपलब्धता सुनिश्चित कर रही है।

सप्तम् अध्याय

निष्कर्ष

भारत की बढ़ती जनसंख्या को देखते हुए यह अनुमान लगाया गया है कि सन् 2025 तक देश की आबादी 140 करोड होगी जिसके लिए लगभग 301 मिलियन टन सालाना खाद्यान्न की आवश्यकता होगी। वर्ड वाच इंस्टीट्यूट के लेस्टर ब्राउन एवं कीवी के अनुसार यदि जनसंख्या एवं कृषि उपज वृद्धि इसी प्रकार रही तो भारत को सन् 2025 तक 45 मिलियन टन खाद्यान्न आयात करने की आवश्कयता पड़ सकती है। बढ़ती आबादी के कारण प्रति व्यक्ति कृषि योग्य भूमि की उपलब्धता भी वर्तमान में 0.15 हेक्टेयर से घटकर 0.10 हेक्टेयर रह जायेगी। इसके अलावा तेजी से बढ़ते शहरीकरण, औद्योगीकरण एवं अन्य आवश्यकताओं के मद्देनजर कृषि योग्य भूमि की उपलब्धता और भी कम होगी। इन सब बातों के बावजूद कृषि योग्य भूमि की जो गुणवत्ता होगी वह भी खराब होगी। पोषणमान के अनुसार प्रति व्यक्ति खाद्यान्न उत्पादन 300 कि0ग्रा0 प्रतिवर्ष होनी चाहिए। इस हिसाब से 1995-96 में भारत की 94 करोड़ आबादी के लिए खाद्यान्न का उत्पादन 280 मिलियन टन होनी चाहिए था जबकि वास्तव में 185 मिलियन टन खाद्यान्न का ही उत्पादन हुआ। हमारी प्रति व्यक्ति खाद्यान्न उपलब्धता भी सन् 1994-95 में 210 कि0ग्रा0 से घटकर 1995-96 में 198 कि0ग्रा0 प्रति व्यक्ति रह गई है। वर्तमान में हमारी जनसंख्या 1.9 प्रतिशत प्रतिवर्ष के हिसाब से बढ़ रही है। इसका मतलब यह हुआ कि प्रतिवर्ष हमारी आबादी में 1.8 करोड़ व्यक्ति जुड़ रहे हैं। इस प्रकार हमारी आवश्यकता को देखते हुए हमारा खाद्यान्न उत्पादन 5.4 प्रतिशत प्रतिवर्ष के हिसाब से अवश्य बढ़ना चाहिए।

एफ.ए.ओ. एवं इफको द्वारा नवम्बर 1997 में नई दिल्ली में आयोजित समन्वित पादप पोषण प्रबन्ध पर बोलते हुए भारतीय कृषि अनुसंधान परिषद के महानिदेशक डा. आर. एस. परोधा ने कहा था कि पोषक तत्वों के असंतुलित प्रयोग से भारतीय मृदाओं में पोषक तत्वों की कमी आ रही है। सन् 2020-25 तक हमें लगभग 45 मिलियन टन पोषक तत्वों की आवश्यकता होगी जिसमें से 35 मिलियन टन उर्वरकों द्वारा तथा शेष 10 मिलियन टन विभिन्न जैविक स्रोतों द्वारा प्राप्त होगा।

राष्ट्रीय कृषि विज्ञान अकादमी के वैज्ञानिकों ने आगाह किया है कि यदि मृदा से पोषक तत्वों के वार्षिक शोषण को कम नहीं किया गया तो भविष्य में खाद्यान्न प्राप्ति की समस्या खड़ी हो सकती है। संतुलित उर्वरक उपयोग सन् 2025 तक 1.25 बिलियन आबादी की खाद्यान्न सम्बन्धी आवश्यकताओं की कुंजी हे। संसार में कोई भी देश ऐसा नहीं है जो बिना उर्वरक उपयोग बढ़ाए कृषि उत्पादकता बढ़ा सके। भारत में हरित क्रन्ति के बगैर उर्वरक उपयोग बढ़ाना सम्भव नहीं था। उर्वरक उपयोग की वजह से ही अधिक उपज देने वाली प्रजातियों की क्षमता का पूर्ण दोहन किया जा सका। भारत में फसलों द्वारा पोषक तत्वों का शोषण और बाह्य स्रोतों द्वारा की गई आपूर्ति में लगभग 10 मिलियन टन नाइट्रोजन, फॉस्फोरस एवं पोटाश का अन्तर बढ़ता गया तो लगातार उत्पादकता को प्राप्त करना एक कठिन कार्य होगा। पूरे संसार में 50 से 60 प्रतिशत फसलोत्पादन में वृद्धि केवल उर्वरकों के प्रयोग से होती है।

नौवीं पंचवर्षीय योजना 1997-2002 के वर्किंग ग्रुप ऑन फर्टिलाइजर के अनुसार इस योजना के अन्त तक 134 लाख टन नाइट्रोजन, 46.7 लाख टन फॉस्फेट एवं 18.3 लाख टन पोटाश की

आवश्यकता होगी। उपर्युक्त अनुमान 220 मिलियन टन खाद्यान्न उत्पादन के लक्ष्य को ध्यान में रखकर किया गया था।

नाइट्रोजन, फास्फोरस एवं पोटाश की मांग की पूर्ति के लिए कई सुझाव हैं जिनमें प्रथम एवं मुख्य सुझााव यह है कि उर्वरकों की असंतुलित कीमतों को ठीक किया जाए जिसकी वजह से ही असंतुलित उर्वरक प्रयोग को बढ़ावा मिला है और मृदा से लगातार फास्फेट एवं पोटाश के भण्डारों का दोहन हो रहा है। असंतुलित उर्वरकों के बढ़ते प्रयोग के कारण अब बहुत से क्षेत्रों की उत्पादकता में गिरावट आ रही है।

भारत में सन् 1999-2000 में 18.37 मिलियन टन पोषक तत्वों का प्रयोग रासायनिक उर्वरकों के रूप में किया गया। कार्बनिक स्रोतों द्वारा इस मात्रा की भरपाई करना एक कठिन कार्य है क्योंकि कार्बनिक खादें न तो उपलब्ध हैं और न ही पैदा की जा सकती हैं। अतः कार्बनिक खादों द्वारा केवल आंशिक पूर्ति संभव है। परन्तु लगातार कृषि उत्पादन में उनकी महत्ता को भी कम करके नहीं आंका जा सकता। देश के विभिन्न कृषि पारिस्थितिकी क्षेत्रों में उर्वरक उपयोग में बड़ी असमानता है। जहाँ पंजाब में 167.3 कि०ग्रा० प्रति हेक्टेयर उर्वरकों का प्रयोग किया जाता है वहीं असम में यह मात्रा केवल 12. 3 किग्रा० प्रतिहेक्टेअर है। देश के उर्वरक उपयोग का राष्ट्रीय औसत 95 कि०ग्रा० प्रतिहेक्टेयर भी अन्य देशों की तुलना में बहुत कम है। नीदरलैण्ड में 544, जापान में 403, चीन में 309 कि०ग्रा० प्रति हेक्टेयर औसत उर्वरक उपयोग होता है।

उर्वरकों के संतुलित प्रयोग, उपभोग में वृद्धि तथा दक्ष उपभोग क्षमता को बढ़ावा देने के लिए यह आवश्यक है कि दीर्घ कालीन कार्ययोजना तैयार की जाए। मृदा में आन्तरिक तथा बाह्य स्रोतों से

लगातार पोषक तत्वों को प्रदान करने के लिए अच्छी कार्ययोजना एवं नीतियां अपनाई जाएं। लम्बे समय से लगातार असंतुलित उर्वरक प्रयोग से मृदा में होने वाले नुकसान के बारे में भी ख्याल रखना चाहिए। उर्वरकों के संतुलित एवं समन्वित प्रयोग से मृदा स्वास्थ्य में कोई खराबी होने एवं भूमिगत जल के प्रदूषित होने के कोई प्रमाण नहीं है। अतः भविष्य में बढ़ती आबादी के लिए खाद्यान्न उत्पादन में उर्वरकों का संतुलित एवं समन्वित प्रयोग जरूरी है।

देश में नियोजन प्रक्रिया के प्रारम्भ होने के बाद से (विशेषकर 1966 से) उर्वरक उद्योग ने बहुत अधिक प्रगति की है। परन्तु इसके बावजूद भी यह उद्योग समस्याओं से घिरा हुआ है। इसकी कुछ मुख्य समस्याएँ निम्नवत् है-

इस उद्योग की प्रथम समस्या यह है कि कारखाने अपनी निर्धारित क्षमता का उपयोग नहीं कर पा रहे है।। सार्वजनिक क्षेत्र के कारखाने अपनी क्षमता का सबसे कम उपयोग करा रहे है। देश में उर्वरक की उपभोग स्थिति को देखते हुए क्षमता का पूर्ण उपयोग आवश्यक है। कुछ सीमा तक इस समस्याके लिए राजनैतिक तथा सरकारी कारक उत्तरदायी है। इसके अतिरिक्त कच्चे माल की समस्या भी है।

इस समस्या के समाधान के लिए यह आवश्यक है कि प्राकृतिक गैस, नेफ्था तेल तथा कोयला पर्याप्त मात्रा में आवश्यकतानुसार उपलब्ध कराया जाए। इसके साथ ही साथ उत्पादन क्षमता का पूर्ण उपयोग करने के लिए पयार्पप्त मात्रा में बिजली की आपूर्ति करायी जाय एवं संयंत्रों की खराबी को दूर किया जाए। इस उद्योग को सहकारी क्षेत्र में अधिक विकसित करना चाहिये क्योंकि सहकारी कारखानों ने अपनी

उत्पादन क्षमता का 104 प्रतिशत तक उपयोग किया हैं।

हमारे देश में उर्वरकों की खपत अभी भी बहुत कम है। इसके कई कारण बताये जाते है, जैसे किसानों की रुढ़िवादी भावना, कृषकों की दयनीय आर्थिक स्थिति, उर्वरकों की ऊंची लागत, दोषपूर्ण वितरण, संभावित क्षेत्रों में उर्वरक प्रयोग हेतु प्रदर्शन एवं प्रसार की कमी एवं अन्य कृषि आदानों का अल्प उपयोग आदि।

इस समस्या के समाधान के लिए यह आवश्यक है कि कृषकों को उर्वरक के विषय में प्रतिशत किया जाय, उर्वरकों की दोशपूर्ण वितरण प्रणाली में सुधार लाया जाय, उर्वरकों की लागत कम की जाय तथा कृषकों को साख सुविधाएँ उपलब्ध करायी जायँ। इस दिशा में प्रयास जारी है।

हमारे देश में उर्वरकों को प्रयोग बहुत ही असमान ढंग से हो रहा है जिसके परिणामस्वरुप उर्वरकों का प्रचलन एक विशेष क्षेत्र तक सीमित रह जाता है। उर्वरकों का प्रयोग पंजाब, हरियाणा, पश्चिमी उत्तर प्रदेश, महाराष्ट्र, तमिलनाडु एवं आन्ध्र प्रदेश में केन्द्रित है।

इस समस्या के समाधान के लिए यह आवश्यक है कि उर्वरक को उन क्षेत्रों में प्रोत्साहित करें जहाँ इसका प्रयोग अल्प हो रहा है। 1970 के दशक के प्रारम्भ में दक्षिण भारत में उर्वरकों का प्रयोग सर्वाधिक था, परन्तु अब देश के उत्तरी, पूर्वी एवं मध्य क्षेत्रों में प्रयोग बढ़ रहा है। उर्वरकों के कारखानों की स्थापना उन्हीं क्षेत्रों में करनी चाहिये जो पिछड़े हुए है। इसीलिये जो नये 6 कारखाने स्थापित हो रहे हैं, उनमें इस बात का ध्यान रखा गया है।

भारत में उर्वरकों का मूल्य काफी ऊँचा है, जिसके कारण किसान इसका प्रयोग नहीं कर पाते हैं, परन्तु कृषि उत्पादन को बढ़ाने

के लिए इनके मूल्य को घटाकर कम लागत पर किसानों को उपलब्ध कराना आवश्यक है। हमारे देश में अभी भी आधुनिक एवं परिष्कृत उत्पादन प्रक्रिया की जानकारी का अभाव है।

इस समस्या के समाधान के लिए यह आवश्यक है कि उर्वरक उत्पादन लागत को कम किया जाय। साथ ही सरकार को चाहिये कि उर्वरकों पर लगाये गये करों में भी कटौती करे। उत्पादन लागत कम करने के लिए यह आवश्यक है कि देश में आधुनिक तथा परिष्कृत उत्पादन प्रक्रिया का विकास किया जाय। इस दिश में "फर्टिलाइजर ;च्संददपदह ंदक क्मअमसवचउमदजद्ध इंडिया लिमिटेड" महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहा है।

उपर्युक्त समस्याओं के अतिरिक्त उर्वरक उद्योग की कुछ अन्य समस्याएँ भी है जैसे आधुनिक मशीनों का अभाव, धीमें उत्पादन की समस्या, उर्वरक का गुण तथा कृषि के अन्य आदानों की सहक्रिया आदि।

इसके लिये यह आवश्यक है कि सरकार एवं समाज दोनों मिलकर इस समस्या के समाधान का प्रयास करें।

कृषि विश्वविद्यालयों/अनुसंधान संस्थानों में विकसित की जाने वाली कृषि तकनीकों का लाभ किसानों को मिलना चाहिए ताकि वे गाँवों में अपने जीवन स्तर में सुधार ला सकें। इफको अपने संवर्धनात्मक व प्रसार कार्यक्रमों के माध्यम से टिकाऊ कृषि फसल उत्पादन के लिए उर्वरकों के प्रयोग से संबंधित विभिन्न पहलुओं के बारे में किसानों व सहकारी समितियों के कर्मचारियों को प्रषिक्षण प्रदान करने का कार्य सुचारू रूप से कर रही है।

गत वर्षो में कृषि लागत में कई गुना वृद्धि हुई है। अतः

किसानों को कृषि से अधिक लाभ पहुंचाने के लिए कृषि आदानों का दक्षतापूर्ण उपयोग व उनकी प्रभावशीलता काफी महत्वपूर्ण हो गई है। दीर्घकालीन टिकाऊ कृषि के लिए किसानों द्वारा अपनाई जाने वाली कृषि तकनीकों में पोषक तत्वों के संतुलित प्रयोग का महत्व निरंतर बढ़ता जा रहा है। कृषि तकनीकों व सूचना प्रोद्योगिकी में तेजी से हो रहे परिवर्तनों के साथ-साथ ज्ञान अर्जन व उसके प्रसार प्रक्रिया को भी काफी महत्वपूर्ण भूमिका निभानी होगी तभी समग्र विकास की प्रक्रिया सुचारू रूप से चल पाएगी। इफको किसानों व प्राथमिक कृष्कि सहकारी समितियों की समस्याओं को समझने व उनका यथासंभव समाधान करने के लिए उनके निकट संपर्क में रहकर कार्य करती है और यही इफको के कृषि प्रसार एवं संवर्धनात्मक कार्यक्रमों का मूलाधार हैं।

इफको अपने स्थापना काल से ही किसानों व सहकारी समितियों के कार्मिकों के लाभार्थ अनेक क्षेत्रीय कार्यक्रम चला रही है। इन कार्यक्रमों में उन्हें उर्वरकों के प्रयोग व फसल उत्पादन के विभिन्न पहलुओं की जानकारी प्रदान की जाती है। यह कार्य देशभर में कार्यरत इफको के लगभग 500 क्षेत्रीय अधिकारियों की टीम द्वारा किया जा रहा है।

विश्व व्यापार संगठन द्वारा लगाए गये मात्रात्मक प्रतिबंध 1 अप्रैल, 2001 से हटा दिए गये है। अतः अब प्रतिस्पर्धा के युग में टिके रहने के लिए अपनी कार्य प्रणाली को दक्षतापूर्ण बनाने हेतु नीतियों को नई दिशा देने की आवश्यकता है। विश्व बाजार के दरवाजे खुलने के साथ ही साथ संचार माध्यमों में भी क्रांति आई है। तेजी से आगे बढ़ रही सूचना प्राद्योगिकी का लाभ अभी ग्रामीण भारत को नहीं मिल पा रहा है। इस लिए इफको इस बदले परिदृश्य में अपने प्रसार व प्रशिक्षण

कार्यकमो में सूचना प्रौद्योगिकी की संभावनाओं का समावेश करके उनका लाभ उठाना चाहती हे।

इफको गत तीन दशकों से उन्नत कृषि तकनीकाकें को किसानों तक पहुंचाने का कार्य पूर्ण मनोयोग से कर रही है। इफको द्वारा किये जा रहे इन कार्यो की किसानों व सहकारी समितियों द्वारा की कई सराहना से प्रेरित होकर उर्वरकों के उत्पादन व विपणन के व्यवसाय को बढ़ाने का फैसला किया गया है। अब इफको प्रति वर्ष 50 लाख टन से अधिक उर्वरकों का उत्पादन व विपणन कर रही है। इफको अपने व्यवसाय को बढाने की प्रक्रिया के दौरान भी आधुनिक सूचना प्रणाली के सहयोग से किसानों व सहकारी समितियों की बखूबी सेवा करती रहेगी। इफको एक "एग्री पोर्टल" लाँच करने के लिए कार्य कर रही है और इस कार्य में भारतीय अंतरिक्ष अनुसंधान संस्था (इसरो) से सहयोग लेने के लिए भी प्रयास चल रहे हैं ताकि भौगोलिक सूचना प्रणाली (जी.आई.एस.) के आधार पर किसानों की प्राकृतिक संसाधन प्रबंध तथा सहाकारी समितियों को उर्वरक लॉजिस्टिक प्रबंध के क्षेत्र में सहायता प्रदान की जा सके।

गत 2 वर्षो में खाद्यान्न उत्पादन में काफी वृद्धि हुई है और वर्ष 1999-2000 में खाद्यान्न का उत्पादन 20.60 करोड़ टन तक पहुंच गया है। लेकिन वर्तमान पोषक तत्व स्तर के हिसाब से वर्ष 2040 तक लगभग 150 करोड़ की आबादी के भरण पोश ण के लिए 15 करोड़ टन अतिरिक्त खाद्यान्न की आवश्यकता होगी। खाद्यान्न उत्पादन के इस आंकलन में पशुओं के भरण पोषण के लिए अपेक्षित खाद्यान्न को शामिल नहीं किया गया है। पशुओं के लिए भी खाद्यान्न की आवश्यकता पड़ सकती है, क्योंकि चारागाह धीरे-धीरे समाप्त होते जा रहे है। अतः

हमें खाद्यान्न उत्पादन को तेजी से बढ़ाने के लिए प्रयास करते रहना होगा। हमें इस बात से संतोष नहीं रहना है कि हमारे भण्डारगारों में 4 करोड़ टन खाद्यान्न का भण्डार है।

फसल उत्पादकता में वृद्धि के लिए पोषक तत्वों की भूमिका महत्वपूर्ण बनी रहेगी और अपेक्षित मात्रा में खाद्यान्न उत्पादन करने के लिए इन पोषक तत्वों की मांग लगभग 3 गुना बढ़ा जाएगी। उर्वरकों के प्रयोग में किफायत तथा पर्यावरण संबंधी पहलूओं को ध्यान में रखते हुए उर्वरकों के दक्षतापूर्ण एवं संतुलित प्रयोग का महत्व भी बढ़ेगा। किसाानों को ये पहलू अच्छी तरह से समझने होंगे। इफको के प्रसार व संवर्धनात्मक कार्यक्रमों में माध्यम से उर्वरकों के संतुलित व दक्षतापूर्ण प्रयोग को बढ़ावा देने के प्रयासों को और तेज करना होगा।

फसलों की उत्पादकता में सुधार लाकर व उर्वरकों का दक्षतापूर्वक प्रयोग करके देश में कृषि का समग्र विकास करने के प्रयोजन से राज्य कृषि विश्वविद्यालयों एवं अनुसंधान केन्द्रों में तकनीकों के विकास की प्रक्रिया निरंतर चलती रहती है। 21 वीं सदी में आवश्यकता इस बात की है कि कृषि आदानों की क्षमता में वृद्धि की जाए एवं प्राकृतिक संसाध ानों का सक्षम ढंग से प्रबंधन किया जाए। इसके साथ-साथ कृषि उत्पादन को बढ़ाने से प्रबंधन किया जसए। इसके साथ-साथ कृषि उत्पादन को बढ़ाने के लिए विकसित की गई तकनीकों को किसानों तक पहुँचाया जाए। इस प्रयोजनार्थ इफको ने कृषि विश्वविद्यालयों एवं अन्य संस्थानों से संपर्क स्थापित किया है ताकि कृषि की तकनीकों के लाभकारी प्रभाव का प्रदर्शन किसानों के खेतों में जाकर किया जा सके।

कृषि प्रसार तथा उर्वरकों के प्रयोग को बढ़ावा देने के लिए इफको द्वारा चलाए गए कार्यक्रमों में उर्वरकों के संतुलित प्रयोग पर बल

दिया गया। लेकिन पिछले 2 वर्षो से इफको समन्वित पादप पोषक तत्व प्रबंधन एवं प्राकृतिक संसाधनों के प्रबंधन पर विशेष बल दे रही है। किसानों तथा इफको के क्षेत्रीय कर्मचारियों एवं कृषि विश्वविद्यालयों के बीच परस्पर संपर्क बनाए रखने के लिए इफको द्वारा विभिन्न कार्यक्रम किसानों के खेतों में आयोजित किये गये, जिनमें किसान सभाएं, क्षेत्र दिवस, फसल सेमिनार आदि कार्यक्रम शामिल है। इन प्रसार कार्यक्रमों में सूचना प्रौद्योगिकी को शामिल करने के लिए भी पहल की गई। प्रसार कार्यक्रमों को और प्रभावी बनाने के लए भौगोलिक सूचना प्रणाली (जी. आई. एस.) पर आधारित कार्यक्रम भी विकसित किये जा रहे है। कम उत्पादन एवं उर्वरकों की कम खपत वाले क्षेत्रों में कृषि विकास की कुछ नई परियोजनाएं भी चलाई गई ताकि इन क्षेत्रों में उन्नतशील तकनीकी को अपनाकर फसल उत्पादन को बढाया जा सके। गत वर्षो में चलाई गई विशेष परियोजनाओं के परिणामों एवं उपलब्धियों को लिपिबद्ध करने का भी प्रयास किया गया है।

इफको ने उर्वरकों के संतुलित एवं दक्षतापूर्ण प्रयोग की अवधारणा को बढ़ावा देने के लिए किसानों, सहकारी समितियों तथा अपने कर्मचारियों के लिए प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित किए। इसके साथ-साथ इफको अपने निजी बिक्री-किसान सेवा केन्द्रों के माध्यम से बेहतर सेवाएं उपलब्ध करवाते है।

1. आँवला II ईकाई ने 4 मिलियन टी. ई. यूरिया का उत्पादन 22.9. 2001 तक करके अपने लक्ष्य प्राप्ति को मील का पत्थर स्थापित किया है।

2. आँवला ईकाई (I + II) ने 15 मिलियन टी. ई का लक्ष्य

उत्पादन करके 9.10.2001 तक पूरा कर मील का पत्थर स्थापित किया है।

3. आँवला II इकाई ने कुल स्पेसिफिक इनरजी कन्जम्पसन का सबसे कम मासिक उपभोग (consumption) 5.440 Geal/Te जो माह सितम्बर 2001 में करके यूरिया का उत्पादन लक्ष्य प्राप्त किया है माह जनवरी 1999 में 5.480 Geal/Te पूर्व रिकार्ड के तुलना में युरिया उत्पाद का लक्ष्य प्राप्त किया।

4. आँवला II इकाई ने कुल खास इनर्जी कन्जम्शन का सबसे कम वार्षिक (आधार पर) उपभोग (consumption) 5.547 Geal/Te करके वर्ष 2001-02 में रिकार्ड यूरिया उत्पादन का लक्ष्य प्राप्त किया जो वर्ष 2000-01 में 5.623 Geal/Te का पावर उपभोग करके इस पूर्व रिकार्ड की तुलना में यूरिया उत्पादन का लक्ष्य प्राप्त कया।

5. आँवला II इकाई ने कुल पावर कन्जम्शन का सबसे कम B.L वार्षिक 7.668 Geal/Te वर्ष 2001-02 में उपभोग करके पूर्व रिकार्ड 7.680 Geal/Te वर्ष 2000-01 की तुलना में कम उपभोग करके अमोनिया का रिकार्ड उत्पादन का लक्ष्य प्राप्त किया।

इफको अपने उर्वरक उत्पादों-यूरिया, NPK (10:26:26 तथा 12:32:16) तथा D.A.P के पूरे भारत में वितरण करने के लिए बचनबद्ध है। एक प्रमुख किसानों के सहायोगी संस्था होने के कारण ज्यादातर उर्वरक वितरण सहकारी संस्थाओं के द्वारा ही होता है। इसके सहयोगी सहकारी संस्थायें सदस्य होने के बावजूद भी इफको से उर्वरक

खरीदने के एहासानमन्द नहीं है। राज्य स्तर पर, ऊपरी सहाकारी विपणन संस्थाएँ इफकों के लिए होलसेलर का कार्य करती है। सरसरी तौर पर देखा जाय तो ऊपरी सहकारी विपणन संस्थाये भारत के किसी भी राज्य में उर्वरक बिजनेश में नहीं है। सीधे सहाकरी संस्थाओं को उर्वरकों का आपूर्ति सुलभ कराते है। अगर किसी राज्य में सहकारिता तन्त्र कमजोर है या है ही नहीं वहाँ पर इफको उर्वरकों का वितरण दूसरे संस्थाओं जैसे एग्रो सर्विस सेन्टर आफ स्टेट के माध्यम से करता है। इसके अतिरिक्त 167 फारमर्स सर्विस सेन्टर (FSC) के द्वारा उर्वरक वितरण कार्य सम्पन्न करता है जो इग्यारह राज्यों में फैले हैं।

इफको के बाईलाज के नियमों के अन्तर्गत कार्य करने के दिशा निर्देश दिये गये है, जिसके अन्तर्गत इफको एक सहकारी संस्था का कार्य करती है। वे इसके प्रमुख बिन्दुओं एवं दिशानिर्देशों को परिभाषित करते हैं तथा सहकारी संस्था के प्रशासनिक कार्यो के लिए नियम तय करते हैं। इफको के बाईलाज में प्रमुख विस्तृत आब्जेक्टिव्स् अन्तरनिहित है जो आर्थिक उत्पाद बढ़ाने, रासायनिक उत्पादो के विकास, बायो-उर्वरक, पेट्रो केमिकल्स, औद्योगिक केमिकल्स, इनके इन्पुट्स तथा टेक्नोलाजी, एलाउड प्राडक्ट्स, बाई प्राडक्ट्स, कनवर्जन, स्टोरेज, ट्रान्सपोर्टेशन और मार्केटिंग के बढ़ोतरी हेतु दिये गये है। बाईलाज में उत्पादक विधियों उत्पाद का रूप परिवर्तन साथ में गन्ना द्वारा बनाये गये उत्पाद और उसके बाईप्राडक्ट, कीटनाशक, बीज, फार्म प्रोडयूसेज, बायो टेक्नोलाजी, पिसी-कल्चर और एक्वा फार्मिंग, कृषि मशीनरी, इम्लीमेन्टस और अन्य कृषि उत्पाद और कनवर्जन, भन्डारण, ट्रान्सपोर्टेशन और मार्केटिंग, व्यापार, जहाजरानी ट्रान्सपोर्टेशन आदि को विस्तृत नियम भी दिये गये हैं।

इफको का मुख्य उद्देश्य खाद उर्वरकों का उत्पादन और

वितरण की भूख मिटाना है जो अपने आप में एक चुनौती है। कृषि उत्पादन के क्षेत्र में देश को आत्मनिर्भर बनाना ही सदा उद्देश्य होना चाहिए इसके लिए किसानो को ठीक समय से उर्वरकों की आपूर्ति सुनिश्चित होनी चाहिए।

ठीक समय से पर्याप्त मात्रा में ठीक स्थान पर कृषि सम्बन्धी सामग्रियों को उपलब्ध कराना फसल उत्पादन का एक बहुत महत्वपूर्ण भाग है। उर्वरक, बीज, कृषि रसायन आदि का उपलब्ध न होना या देर से पहुँचना फसल उत्पाद मात्रा में कमी लाता है। समय की कमी के कारण बुवाई के समय कृषि सामग्रियों को ठीक समय में जुटा पाने में किसानों को बहुत कठिनाइयाँ होती है। इसलिए यह बहुत आवश्यक है कि समस्त कृषि सामग्रियाँ जुटा कर एक जगह एक साथ रखा जाय। ताकि किसान इन सभी चीजों को एक ही साथ एक जगह से ही खरीद सकें, उन्हें उसी जगह उच्च कृषि तकनीक की भी जानकारी दी जा सके। इन बातों को ध्यान में रखते हुये इफकों ने दश के विभिन्न हिस्सों में किसानों को सभी सुविधाएँ एक ही साथ उपलब्ध कराने के लिए सर्विस सेन्टरों की चेन सी खोल रखे हैं।

1976 में हरियाना के कर्नाल में सर्वप्रथम किसान सेवा केन्द्र (F.S.C) खोला गया था तत्पश्चात धीरे-धीरे देश के 167 स्थानों पर निम्न उद्देश्यों के साथ किसान सेवा केन्द्र खोले गये।

1. कृषि संसाधनों का पर्याप्त मात्रा एवं ठीक समय से उचित मूल्य पर आपूर्ति सुनिश्चित करना।
2. तकनिकी ज्ञान उपलब्ध कराना।
3. सामुदायिक प्रयोग हेतु मुफ्त में फार्म औजार तथा प्रयोग विधि हेतु उपलब्ध कराना।

4. इफको द्वारा गोद लिये हुये गाँव के किसानों को दरवाजे पर कृषि सामग्री उपलब्ध कराना।

5. इफको के लिए विकास, विस्तार एवं प्रशिक्षण कार्यक्रमों द्वारा किसानों को शिक्षित करना।

इफको उर्वरक–यूरिया और NP/NPK श्रेणी के खाद किसान सर्विस केन्द्रो द्वारा आपूर्ति किये जाते हैं। साथ ही कृषि–रसायन भी ख्याति प्राप्त संस्थाओं के माध्यम से खरीद कर किसान सेवा केन्द्रों द्वारा किसानों को आपूर्ति किया जाता है। इफको अपनी संस्थाओं द्वारा बीज भी उत्पादन करता है तथा अगर आवश्यक हुआ तो राष्ट्रीय/राज्य स्तर के बीज उत्पादक संस्थाओं से पर्याप्त मात्रा में बीज खरीद कर किसान सेवा केन्द्रों के माध्यम से इसकी आपूर्ति सुनिश्चित की जाती है। इस प्रकार सभी आवश्यक कृषि सामग्रियाँ एक ही केन्द्र से एक साथ प्राप्त की जा सकती है।

कान्डला फेस–I विधि वर्णन (धारा A,B,C और D) :

उत्पादन की यह विधि ठीक वही पुरानी परम्परागत द्रव मिश्रित विधि है। संयत्र की चार मुख्य धारायें जिनमें एक ही प्रकार का उत्पादन, भण्डारण, रिक्लेमिंग तथा बैगिंग सुविधायें हैं। फास्फोरिक एसिड में 52 प्रतिशत से 54 प्रतिशत तक P_2O_5 और स्क्रबर द्रव में 20 प्रतिशत से 25 प्रतिशत P_2O_5 at NH_3/H_3P0_4 मिश्रण अनुपात 1.2 से 1.3 तथा वर्टिकल सीलिन्ड्रीकल रीएक्टर, जिसे प्रीन्यूट्रलइजर भी कहते हैं, से फेड किया जाता है। जहाँ यह अमोनियम फास्फेट के घोल, जिसमें 18 से 20 प्रतिशत पानी होता है, बनाने हेतु हाइड्रोअस द्रव अमोनिया जिसका मिश्रित अनुपात 1.4 या PH of 5.6 है, से रीएक्ट करता है।

लगभग 70 प्रतिशत कुल मांग का फास्फोरिक एसिड प्रीन्युट्रलाइजर विधि से फेड किया जाता है। बाकी स्क्रबर विधि से फेड किया जाता है जहाँ सवे यह प्रीन्यूट्रलाइजर में, स्क्रबर द्रव फार्म में at a PH of 8 to 5.2 की रेसियों में जाता है।

अमोनियम पोटाश के मिश्रित लुग्दी की पम्प के माध्यम से प्रीन्यूट्रीलाइजर से रोटरी ड्रम ग्रेनुलेटर में भेजा जाता है जहाँ इसे रोलिंग बेड पर फैलाया जाता है, ताकि ठोस कच्चे माल जैसे पोटाश, यूरिया और फिलर से तैयार पदार्थ को दाने के रूप में बदला जा सके। पुनः अमोनियेसन मिश्रित रेशियो 1.8 से 1.85 तक ग्रेनुलेटर के अन्दर अमोनिया स्पारमर्स द्वारा जो बेड पदार्थ के नीचे होता है, में ले जाया जाता है। पिसाई किया हुया पदार्थ जिसमें 2.5 प्रतिशत पानी की मात्रा होती है, उसे सूखाने के लिए कोकरेन्ट रोटरी डायर जिसमें गर्म हवा जो फिऊल आयल/LSHS द्वारा उत्पादित होती है, डाला जाता है। सूखा हुया उत्पाद लगातार खाली करने वाली बाल्टी से खाली किया जाता है। और डबल डेक वाइवरेटिंग स्कीन पर ड्रैग फ्लाइट कन्वेयर द्वारा फैला दिया जाता है।

तैयार माल साइज की आवश्यकतानुसार (1 mm से 4 mm के मध्य) बड़े और छोटे साइज को पर्दे पर अलग-अलग कर दिया जाता है। एक साइज के उत्पाद को एक बड़े बर्तन में एकत्रित किया जाता है और आवश्यकतानुसार दर पर भेजने वाले बर्तन में रख दिया जाता है। साइज से ज्यादा बड़े उत्पाद को पुनः रीसाइकल फ्लाइट कन्वेयर द्वारा पलवराइज हेतु डाल दिया जाता है।

छोटे साइज के उत्पाद एक बर्तन में इकट्ठा करके रीसाइकल कनवेयर में डाल दिया जाता है, जहाँ इसे बड़े साइज के

मिक्सड के साथ मिला दिया जाता है। और पुनः यह नया कच्चा माल ग्रेनुलेटर में भेजा जाता है। रीसाइकल कन्वेयर जो ड्रैग फ्लाइट कन्वेयर है, लगातार खाली करने वाली बाल्टी में डालता रहता है जो दाने के रूप में परिवर्तित करता है।

वाइवरेट बर्तन से निकला उत्पाद रोटरी ड्रम कूलर में जाता है जहाँ उत्पाद को 70 डिग्री से 40 डिग्री तक ठण्डा किया जाता है। कूलर द्वारा ठण्डा किया हुया निकला उत्पाद को ट्रेन में भर दिया जाता है जहाँ से उसे उत्पाद कन्वेयर में डाल दिया जाता है जो सभी चारों ट्रेनों के लिए कामन हैं।

स्क्रविंग सिस्टम में फम्स स्क्रेबर, डस्ट स्क्रेबर, डायर स्क्रबर और कूलर स्क्रबर होते हैं। प्रथम तीन वेन्चुरी साइक्लोनिक टाइज के होते हैं। स्क्रबर द्रव, ताजा फास्फोरिक एसिड का पूरक है, सभी स्क्रबर में पम्प द्वारा भेजा जाता है सिवाय कूलर स्क्रबर के जहाँ केवल पानी ही भेजा जाता है। डस्ट लाडेन एयर डायर, कूलर और अन्य उपकरण चक्रवात द्वारा भेजा जाता है जहाँ धूल का एक बड़ा भाग स्क्रबर से अलग किया जाता है। फम्स प्रीन्यूट्रलाइजर और ग्रेनुलेटर से फम्स स्क्रबर में जाता है। प्रत्येक स्क्रबर में एक पंखा आवश्यक प्रयोग हेतु लगा रहता है। एकत्रित गैस को वातावरण में छोड़ दिया जाता है।

<u>कान्डला फेस-II</u>

<u>धारायें E औरै F (Treams E+F)</u> :-

व्यापारिक श्रेणी का फास्फोरिक एसिड जिसमें 54 प्रतिशत P_2O_5 है साथ में द्रव अमोनिया ड्रामर पाइप रीएक्टर (DPR) अन्दर लगा है जिसका मिश्रण अनुपात 1:1.05 (मिश्रण अमोनिया से मिश्रण H_3PO_4) और ग्रेनुलेटर पाइप रीएक्टर (GPR) रोटरी ड्रम ग्रेनुलेटर क अन्दर लगा

है मिश्रण अनुपात 1:1.4 है।

इसका प्रभाव बहुत ही असरदार है परिणामतः पानी भाप बन जाता है इसमें फास्फोरिस एसिड और रीसाइकल्ड एकत्रित द्रव है। जब ग्रेनुलेटर पाइप रीएक्टर से निकलात है तब दबाव 4 से 5 kg/cm^2 और गर्मी 120° से 130° C होती है, जब डायर पाइप रीएक्टर से निकलता तब दबाव 3 से 4 kg/cm^2 और गर्मी 120° से 130°C होती है। GPR और DPR से निकलने पर रोटेटिंग बेड रीसाइकल की गति उर्वरक पदार्थो के इक्यूपमेन्ट जैसे ग्रेनुलेटर डायर में कम हो जाती है। स्वतन्त्र फीडर में सूखा कच्चा माल जैसे यूरिया, फिलर और मुरियट ऑफ पोटाश ग्रेनुलेटर में जुड़ जाते हैं जो कामन बहुचक्र वाहक पदार्थ निकालने वाला जैसे पिसा हुया बड़े साइज का माल, अतिसूक्ष्म तथा अति बड़े आकार के उत्पाद उर्वरक पदार्थ को पुनः ग्रेनुलेटर में 1:1.8 के रेशियों में मिश्रित करके अमोनियेट किया जाता है। ग्रेनुलेटर उर्वरक में करीब 2.5 प्रतिशत आर्द्रता होती है। जो रोटरी डायर में निकल जाती है जहाँ से फियूल आयल फार्यड कम्बीनेशन चेम्बर में को-करेन्ट बहाव के गर्म हवा से सुखाया जाता है। उर्वरक पदार्थ की आर्द्रता इससे 1 प्रतिशत कम हो जाती है।

इन्डियन फारमर्स फर्टिलाइजर्स कारपोरेशन लिमिटेड (IFFCO) ने यूरिया आपूर्ति का सबसे बड़ा लक्ष्य आगामी खरीफ फसल के लिए रखा है। ऐसा कहा गया है कि 16,80,580 टन का वर्तमान वर्ष में घरेलू उर्वरक का उत्पादन हुया है। इफको ही एक ऐसी कम्पनी है जो देश के सभी क्षेत्रों में फैली है। यह सम्पूर्ण उत्तर-पूर्व के क्षेत्र को यूरिया की आपूर्ति प्रथम बार अपने फूलपुर इकाई से कर रहा है। द्वितीय बड़ा आपूर्तिकर्ता नेशनल फर्टीलाइजर लिमिटेड (RCFL) जिसकी उत्पादन क्षमता

8,13,000 टन यूरिया का है। सहकारी क्षेत्र की एक दूसरी विशाल उर्वरक निर्माणी कृभको है जो पिछले खरीफ और रबी फसलों की आपूर्ति करने वालो टाप तीन में से एक है। वर्तमान सीजन में 5 बड़े आपूर्तिकर्त्ताओं में से इसकी पाँचवाँ स्थान है। जिसका कुल उत्पादन क्षमता 7,29,000 टन है।

इस सीजन की सबसे कम आपूर्ति करने वाली कम्पनी नीवेली लिगनाइट (Neyveli Lignite) है जो 51,500 टन यूरिया की आपूर्ति कर सकी है। यह देश के दक्षिणी क्षेत्रों को यूरिया की आपूर्ति प्रदान करता है। यहाँ तक कि बीमार कम्पनियाँ जैसे फर्टिलाइजर कारपोरेशन ऑफ इण्डिया (FCI) तथा हिन्दुस्तान फर्टिलाइजर कारपोरेशन (HFC) भी नीवेली लिगनाइट से ज्यादा क्षेत्र को आपूर्ति करते हैं।

F.C.I. 98,000 टन यूरिया पूर्वी-राज्यों और HFD 52.170 टन यूरिया उत्तर-पूर्वी राज्यों को आपूर्ति करते हैं। HLF ने 32 लाख टन यूरिया 2000-01 में उत्पादन करने की योजना बनायी थी जो 1.43 लाख टन पिछले लक्ष्य से ज्यादा थी। दोनों ǝाछ और यूरिया की खपत क्षमता का लक्ष्य 111 प्रतिशत है। NFL की नांगल इकाई 136 करोड़ की लागत से बन रही है जिसे मई 2001 तक बन कर तैयार हो जाना था। इस योजना के पूर्ण हो जाने पर यूरिया का उत्पादन 1.49 लाख टन बढ़ जायेगा। RCFL 2000-01 में 24.04 लाख टन यूरिया का उत्पादन करने की योजना बना रहा है जिसका विक्रय लक्ष्य Rs. 1,867 करोड़ रूपये का है।

कृषि मन्त्रालय ने देश भर के यूरिया जरूरत का अनुमान आगामी खरीफ फसलों के लिए लगाया है तथा कुल आपूर्ति कोटा आवश्यक वस्तु अधिनियम (ECA) के अन्तर्गत 111.84 लाख टन

निर्धारित किया है। इस कुल आपूर्ति कोटे का उर्वरक कम्पनियां 92.246 लाख टन आपूर्ति करेंगी जो उनके इस वर्ष का उत्पादन है तथा 16.45 लाख टन पिछले वर्ष के ओपनिंग स्टाक से आपूर्ति करेगी। शेष 87,670 टन आयात करके पूरा किया जायेगा।

एसेन्सियल कमोडिटीज एक्ट (E.C.A.) के अन्तर्गत आपूर्ति कोटा निर्धारित करते समय, मन्त्रालय ने अनुमान लगाया कि राजकीय संस्थान एजेन्सियों के पास कुल स्टाक 1 अप्रैल को 9,34,340 टन है तथा सीजन के शुरू में पूरे देश भर के पाइज लाइन की आवश्यकता लगभग 13,41,890 टन हैं।

इण्डियन फारमर्स फर्टिलाइजर्स कोआपरेटिव लिमिटेड (इफको) एक बहुउद्देशीय सहकारी संस्था के रूप में सहकारी संस्था अधिनियम (Co- operative Societies Act) के अन्तर्गत 3 नवम्बर, 1964 को इसको पन्जीकरण किया गया था। इफको बहादुर विजेता के रूप में सहकारिता के क्षेत्र में लगातार उन्नति पथ पर अग्रसर है उर्वरक उत्पादन, खपत-क्षमता, तथा किसान संस्थाओं को आवश्यक सेवा में सुलभ कराना, इसका उद्देश्य मन्त्र है।

इफको के कलोल इकाई का निर्माण Rs. 75 करोड़ रुपये की लागत से अहमदाबाद से 26 Kms. की दूरी पर, अहमदाबाद-मेहसाना राजमार्ग पर स्थित है। इसका कवरिंग क्षेत्रफल 96 हेक्टेयर है तथा कामर्शियल उत्पादन अप्रैल 1975 से शुरू हुआ है। यह इकाई अमोनिया, यूरिया, ड्राई आइस और लिक्विड CO_2 साथ में आवश्यक आफ साइट सुविधायें उत्पादित एवं उपलब्ध कराने हेतु खोली गयी है। प्राकृतिक उपलबध गैस इस इकाई को अमोनिया उत्पादन हेतु फीड स्टाक है साथ में 250 tpd नेफ्था फीड प्री-रिफार्मर सिस्टम पर आधारित है।

एसोसिएटेड गैस, नेफ्था और LSHS फिउल की जगह प्रयोग में आते हैं। इकाई के चारों तरफ 13 बोरिंग कुओं से GIDC द्वारा पानी की आपूर्ति की जाती है।

इफको की संरचना सिद्धान्ततः इस आधार हुयी कि विभिन्न राज्यों से शेयर कैपिटल इफको को मुहैया कराया जायेगा और शेयर होल्डर्स इफको के उत्पाद के मुख्य क्रेता भी होंगे। सहकारी संस्थायें इस जिम्मेदारी को वहन करने योग्य नहीं थी ताकि इफको को पूँजीगत बढ़ावा मिल सके। क्योंकि भारतीय किसानों के लिए यह बिल्कुल नया था। अतः अपने उत्पाद को अधिक लोकप्रिय बनाने के लिए और एक तैयार मार्केट बनाने के लिए इफको यह जिम्मेदारी स्वतः लेने को तैयार हो गयी जिससे उसके उत्पादन से पहले ही लोगों को प्रशिक्षित एवं बढ़ावा देने वाले विचारों से अवगत कराया जा सके।

सुझाव (SUGESTIONS)

वाणिज्य का छात्र होने के नाते, कार्य करने के वर्तमान तरीके की कुछ कमियों पर प्रकाश डालना, महत्वपूर्ण कर्तव्य समझता हूँ तथा इन कमियों से बचाव के लिए कुछ सुझाव भी रख रहा हूँ। लगातार उन्नति आज के युग के लिए जरूरत बन गयी है। उनमें से कुछ खास बिन्दुओं पर ध्यान आकर्षित करता हूँ जिससे इफको की कार्य क्षमता सीधे प्रभावित होती है।

(1) सहकारी संस्थायें जो इफको के उर्वरक वितरण का एक मात्र माध्यम है, उनको सतत् सशक्त बनाया जाये इफको को उनके कार्यकलापों पर बराबर ध्यान रखना होगा। इफको को उन्हें अच्छी साख एवं अन्य सुविधायें उपलब्ध करानी चाहिए। अपनी कार्यशालायें गाँवों में बढ़ानी

चाहिए जिससे विपणन विभाग किसानों के और नजदीक हो जिससे इफको को बेहतर विपणन अभियान चलाने में सहायता मिल सके।

(2) नवीनता उद्योग की बढ़ती हुई जड़ होती है, आज के युग में इसके कार्य रूप को और अधिक फैलाने की आवश्यकता है, तरक्की के लिए हमेशा आन्दोलित रहना तथा नये क्षेत्र में अपना जगह बनाना है। इफको का कार्य क्षेत्र केवल उर्वरक उद्योग तक सीमित है, जब कि इसके कम्पटीटर्स ने अपना निर्माण अभियान रसायन उत्पाद, सूचना तकनीक, खाद्य उत्पाद आदि तक फैलाया है। अब इफको भी अपने दृष्टिकोण में नयापन, सुधार जैसे बीमा, सूचना तन्त्र तकनीक की सम्भावनाओं पर लाने को उद्यत हो रहा है। अब तक सरकार इफको को केवल उर्वरक उत्पादन एवं विक्रय हेतु प्रोत्साहित करती आ रही है लेकिन अब वह भी भविष्य की आवश्यकताओं एवं सम्भावनाओं पर विचार करते हुये इफको को आधुनिक क्षेत्र में उतरने हेतु प्रोत्साहित कर रही है।

(3)इफको की कृषि क्षेत्र में बहुत सशक्त पकड़ होनी चाहिए, उन्हें कृषि क्षेत्र की सभी सम्बन्धित उत्पादों को एक केन्द्र पर उपलब्ध कराने की क्षमता होनी चाहिए। उन्हें अपना कार्यक्षेत्र कीटरोधक दवाएँ, बीज उत्पादन, ट्रैक्टर बनाना, सिंचाई पम्प आदि बनाने के लिए फैलाना चाहिए।

(4) वर्तमान में इफको (काण्डला) इकाई मैनुअली तरीके से माल की लदाई (लोडिंग) कराती है अर्थात उर्वरकों की बोरियां मजदूरों द्वारा वैगनों में भरी जाती है जिससे देरी होने पर डेमरेज चार्ज देना पड़ता है। आज के युग में मशीन द्वारा लोडिंग की व्यवस्था भी हो गयी है। इफको (काण्डला) को इसकी संभावनाओं पर भी विचार करनी चाहिए। लोडिंग की नयी तकनीक अपनाने से काफी समय की बचत होती है, कम समय में अधिक वैगनों की लोडिंग तथा आवश्यक श्रम शक्ति की बचत होती है।

योजना की सीमाये (LIMITATION OF PROJECT)

(1) इफको (काण्डला) एक बहुत व्यस्त इकाई है और चूंकी उर्वरक उत्पादन की कुल क्षमता का 95-98 प्रतिशत एम उर्वरक उत्पादन करती है अतः इसका प्रोग्राम बहुत व्यस्त है। सभी टाप आफिसियल्स पूरे दिन बहुत व्यस्त रहते हैं। टाप लेबल इग्जेक्यूटिव से मिल पाने का बहुत कम समय मिल पाया, इसलिए यह सूचनाएँ मध्य स्तर के आफीसियल्स द्वारा प्रदत्त सूचनाओं एवं जानकारियों पर आधारित है।

(2) इफको (काण्डला) में मार्केटिंग डीविजन स्थित नहीं है, शोध-प्रबन्ध विपणन की गतिविधियों एवं नीतियों पर आधारित हैं। मैने एरिया/जोन और जिला स्तर पर कार्यक्रमों में बढ़ोत्तरी लाने हेतु कुछ सुझाव प्रस्तुत करने हेतु प्रयास किया है। कार्यक्रमों को बढ़ावा देने सम्बंधी विवरण साहित्य अध्ययन के आधार पर दिया गया है।

(3) ज्यादातर प्रशिक्षण आब्जरवेसन्स, डाटा कलेक्सन, और अन्य श्रोतों से सूचना के आधार पर दिया गया है। कोई व्यवहारिक प्रयोग करने का अवसर नहीं मिला क्योंकि यह कार्य बहुत ही महत्वपूर्ण है और इसको करने के लिए सम्बन्धित व्यावसायिक लोगों को ही अनुमति दी जाती है।

स्रोत

अध्याय - 2

भारतीय अर्थव्यवस्था - जे0एन0मिश्रा, पृ0 508, 509

भारत की भौगोलिक समीक्षा- के0एल0गौर, पृ0 312,313,149,150

संसाधन भूगोल - बी0एल0नेगी, पृ0 548, 549

भारत का वृहत भूगोल - चतुर्भुज मामोरिया, पृ0 409, 410

भारत का वृहत भूगोल - सुरेश चन्द्र बंशल, पृ0 512, 573

औद्योगिक भूगोल - प्रमिला कुमार, पृ0 134

अध्याय - 3

इफको वार्षिक रिपोर्ट, 33वाँ, पृ0 6,7,8,9,10,11

इफको वार्षिक रिपोर्ट, 32वाँ, पृ0 24,25,26

कृषि सेवाएँ तथा संवर्धनात्मक कार्यकलाप 1998-99 एवं 1999-2000

पृ0 1,2,3,4

अध्याय - 4

नेशनल को-ऑपरेटिव डेवलपमेंट कारपोरेशन वार्षिक पत्रिका : पृ0 19,20,21

भारतीय अर्थव्यवस्था - जे0एन0मिश्रा, पृ0 399,400,401

सहकारिता के सिद्धान्त एवं व्यवहार -बी0पी0गुप्ता,पृ0199, 203,

207, 211, 219, 223.

सहकारिता - जे0एस0माथुर, पृ0 265, 268, 269, 272, 277,

282, 287.

भारतीय अर्थ-व्यवस्था - मिश्र व पुरी, पृ0 394, 397

अध्याय – 5

सेन्सस ऑफ इण्डिया – 1991

फर्टिलाइजर स्टेटिसटिक्स, पृ0 165-169.

ibid पृ0 166 और 184.

फर्टिलाइजर मार्केटिंग इन इण्डिया – पृ0 28.

रिपोर्ट ऑफ हाई पावर्ड कमेटी ऑन फर्टिलाइजर कन्जूमर प्राइस, पृ0 56.

मिनिस्ट्री ऑफ रेलवे, नई-दिल्ली, फ टिलाइजर स्टेटिसटिक्स, पृ0 11, 56.

रिपोर्ट ऑन फर्टिलाइजर कन्ज्यूमर प्राइस, पृ0 61.

वी0एस0 रामास्वामी, पृ0 95.

गवर्नमेन्ट ऑफ इण्डिया, मिनिस्ट्री ऑफ केमिकल एण्ड फर्टिलाइजर, वार्षिक रिपोर्ट, पृ0 49 से 58.

मार्केटिंग ऑफ फर्टिलाइजर थ्रू कोआपरेटिव सिस्टम – आर0सी0गुप्ता, पृ0 39

अध्याय – 6

इफको वार्षिक रिपोर्ट 33वाँ

कृषि सेवाएँ तथा संवर्धनात्मक कार्यकलाप, 1998-99 एवं 1999-2000.

अध्याय – 7

नौवी पंचवर्षीय योजनाएँ (1997-2000), vol. II, पृ0 609.

ibid.

नौवी पंचवर्षीय योजनाएँ (1997-2000), vol. II, पृ0 609.

ibid., पृ0 610.

नौवी पंचवर्षीय योजनाएँ (1997-2000), vol. II, पृ0 633.

आर्थिक समीक्षा, 1994-95, पृ0 153.

The Hindu Survey of India Industrie 1993ए पृ0 357.

योजना, नवम्बर 1998, पृ0 14.

योजना, नवम्बर 1998, पृ0 15.

इफको 33वाँ वार्षिक रिपोर्ट, पृ0 35-36.

संदर्भ-सूची

(Bibliography)

Books

Abraham & Scroggs (ed), Agricultural Co-operation: Selected Reading, University of Minnesota Press, Minnesota, (1957).

Agrawal, A.N., Indian Agriculture, Vikas Publishing House, New Delhi, (1988).

Agarwal, G.C. et. al. : Impact of Increase in Fertiliser Prices in U.P., Agro Economic Research Centre, University of Allahabad. Adhoc study No. 8, 1992.

Ahluwalia I.J. : Industrial Growth in India – stagnation since the Mid Sixties, Oxford University Press Delhi 1985.

Apparao, M.V.M.K., Fertiliser use in Indian Agriculture Search for Optimum Combination in Subrahmanya s. and Sunderm I satya, Growth of Agriculture and Rural Development in India, Deep and Deep Publications, New Delhi, (1987).

Ayenger, A.S.K., Study in the Co-operative Movement in India, Current Book House, Bombay, (1961).

Baijal S.S., Fertiliser Industry – Contrubution to National Economic Development, FAI, Seminar Proccedings, (1989).

Bansal S.C., Bharat ka Brihat Bhogol.

Bawa, K.S., Important Aspects of Development of Co-operative Movement and its future directions, The Co-operator, Vol. x No-3 1972.

Bedi, R.D. , History, Theory & Practice of Co-operative, Loyal, Book Depot, Meerut, (1971).

Bonner, Arnold, British Co-operation-The History, Principles and Organisation of British Co-operative Movement, Co-operative Union Ltd., Manchester, (1970).

Borda, O. Fals, Rural Co-operatives and Related Institutions as Agents of Planned Change, United Nations Research, Institutes for Social Development, Research Note no., 4 June, 1974.

Brown Lyndon O. : Competitive Distribution Research, New York, Ronald 1955 3rd edition.

Brown Lester R. : Seeds of Change : The Green Revolution and Development in 1970's. Prager New York, 1980.

Brown Paul L. and Davidson W.R. : Retailing Principles and Practices. New York Ronald Press 1955.

Casselman, P.H., The Co-operative Movements and Some of its Problems, Philosophical Library Inc., New York, (1952).

Chinchanker, P.Y. & Namjoshi, M.V. (eds.) Co-operation and The Dynamics of change, Somaiya Publications Ltd., New Delhi,(1975)

Choudhary,S. Future Growth in Fertiliser Consumption and Measures to Curtail Imports, Subranya S. and Sundarm, I. Satya, Growth of Agriculture and rural Development in India. Deep and Deep Publications, New Delhi,(1987).

Chatter Jee Ruchira : The Behavior of Industrial Prices in India, Oxford University Press, Delhi 1989.

Chawdhry T.P.S. et al. : Resource Use and Productivity on fame, National Institute of Community Development Hyderabad.

Chopra R.N. : Green Revolution in India, Intellectual Publishing House, New Delhi 1986.

Clare W. Barker, Anderson E.D. and Butter Worth J.D. : Principles of Retailing 3rd edition, MacDraw Hill Publication 1956.

Cole, G.D.H., A Century of Co-operation , George Allen & Unwin Ltd, London, (1944).

Cundiff E.W. and Still R.R. : Basic Marketing Concepts, Decisions and strategies. Eaglewood Cliffs Prentice Hall 1971.

Cundiff, W. Edward, R. Still Richard and Norman A.P. Govan : Fundamentals of Modern Marketing, Prentice Hall of India, New York Ronald 1974.

Darling, M., :Evaluation of the Co-operative Movement, Report, Research Bank of India, (1960).

Desai, Vasant, Agricultural Development-A case study, Himalaya Publishing House New Delhi, (1986).

Donald F. Blankertz. : Marketing Cooperatives. New York Ronald 1940.

Drucker, Peter F. : Management, Tasks, Responsibilities, Practices, New York, Harper & Row 1973.

Dubhashi, P.R., Strategy of Co-operative Development &other Essays, National Co-operative Union of India, New Delhi, (1972).

Dubhashi, P.R., Principles & Philosophy of Co-operation, Vaikunth Lal Mehta National Institute of Co-operative Management, Poona, (1970).

Duesenberry, James S. : Income, saving and the Theory of consumer Behaviour, Cambridge ass, Harvard University Press 1949.

Dutt Ruhra, Sundaram K.P.M., Indian Economy, S.Chand & Co., New-Delhi.

Fay, C.R., Strategy of Co-operation at Home & Abroad- Descriptive Analysis, P.S. king & Sons Ltd., London, (1939).

Gadgil D. R., Towards a Co-operative Commonwealth, Punjab University, Publicaiton Bureau, Chandigarh, (1961).

Gadgil D.R., Co-operation and National Development, Internaltional Co-operative Alliance, New Delhi, (1971).

Gaur K.S., Bharat ki Bhugolik Samikchcha.

Glabraith, John K. : The Affluent Society, Hamish Hamilton, London 1969.

Goel, S.L. , & Goel, B.P., Principal Problem and Prospects of Co-operative Adminstrationj, Steriling Publishing House, New Delhi, (1979).

Goode, William J. and Hatt, Paul K. : Methods in Social Research, International Students Edition McGraw Hill 1981.

Gupt B.P., Sahkarita ke Sidhant.

Hall, F. & Watkins, W.P., Cooperation, Co-operative Union Ltd., Manchester, (1937).

Hajela T. N., Principles, Problems & Practice of co-operation, Shiva Lal Agarwala & Co., Agra (1986).

Harper W.B. and Kapoor M.C. : Reading in Marketing Management. Momewood Iriwin 1970.

Harvey David, The Condition of Post Modernity. An enquiry into the Origins of Cultural Change, Basil Blackwell 1989.

Hirah Lea. V. , Marketing In an Undereveloped Economy. The North Indian Siyar Industry, Englewood Cliffs, N.J. Prentice Hall.

Houjh, E.M., Co-operative Movement in India, Oxford University Press, Bombay, (1960) .

Jain, P.C., Agriculture and cooperation in India, Chaitanya Publishing House, Allahabad, (1956).

Jain, P.C., Agriculture and cooperation in India, Chaitanya Publishing House, Allahabad, (1956).

Kajaar Hansen : Cost, Problems in Modern Marketing, Amesterdum, North Holland 1965.

Kansen, H.L. : Marketing Text, Techniques and cases, Housewood Irwin 1967, 3rd Edition.

Ketona G. : The Powerful Consumr, New York MacGraw Hill 1960.

Kotler Phillip : Marketing Managemant, Analysis Planning and Control, Prentice Hall of India Pvt. Ltd. Delhi 1984.

Krishnaswamy, O.P., Fundamentals of Cooperation, Himalaya Publishing House, New-Delhi, () 1997 .

Kulkarni, K.R., Theory andPractice of Cooperation in India and Abroad, (1966), Cooperator's Book Depot, Bombay.

Kumar Pramila, Sharma Sri Kant, Audyougik Bhogol, M.P. Hindi Granth Academy.

Kumar V & Shrotriya G. C., Impact of Fertiliser Industry on Rural Development, FAT Seminar Proceedings, (1989).

Lambert, Paul, Studies in the social Philosophy of Cooperation, Belgium, (1963).

Littler Dale : Marketing and Product Development. Hertag Publisher, New Delhi.

Madhukar. H. Maharaj : Demand For Fertiliser. An analysis of Facters Affecting Demand and Estimating Future Demand (With Special reference to Gujarat), Good Companies, Baroda, 1975.

Mallen E. B. : The Marketing Channel, A Conceptual View Point, Willy Marketing series New York.

Magee J.F. : Physical Distribution System. McGraw hill Publishing, New Delhi, 1980.

Marks and Yaylor, : The Marketing Logistics, Perspective and View Points, Wily marketing Series, New York.

Mathur J.S. Sahkarita.

Mamoria C., Bharat ka Brihat Bhogol.

Meng, S.T. & Alley, R., Co-operative Management, National Cooperative Union of India, New-Delhi (1964).

Mehta, V.L., Towards A Co-operative Socialist Commonwealth, Maharashtra State Co-operative Union, Bombay, (1965).

Mishra, S.K., Puri V.K., Indian Economy, Himalya Publishing House, New-Delhi.

Mishra J.N. Bhartiya Arthvyavastha Prayag Pustak Bhawan, Allahabad.

Morton, A. C., The Life and Ideas of Rober Owen, Lawrence & Wilhart, London, (1962).

Mukherfee, S.K., Towards Self-Sufficiency in Fertiliser Production, FAI Seminar Proveedings, (1988).

Myrdal, Gunnar, Asian Drama- An Enquiry into the Poverty of Mations, (Vol. II) (Indian Reprint), Kalyani Publishers, New-Delhi, (1965).

Nadkarni, R.V., Principles and Philosophy of Cooperation and their Evolution since Independent, The Bombay Cooperators, vol. xvi, no. 5, September 8, 1972.

Orin E. Burley : The Consumers Cooperative as a Distributive Agency, New York McGraw Hill, 1939.

Negi B.L. Sansadhan Bhogol.

Phelps D.M. and Westing J. H. : Marketing Management, Richard D. Irwin, Illinos, 1968 3rd Edition.

Puri, S. S., Ends and Mean of Co-operative Development, National Co-operative Union of india, (1979).

Qureshi, A. I., Future of Co-operatave Movement in India, Co-opertor's Book Depot, Bombay, (1947).

Ramaswamy V.S. : A study of Fertilizer Marketing in India, Malaypore, Madras 1985.

Randhawa M.S. : Green /revolution in Punjab, Agricultural University, 1975.

Rao, C.H.H. : Technoloigical Change and Distribution Gains in Indian Agriculture, McMillan Company of India Ltd. Ltd, Delhi 1980.

Samiuddin & Mahfuzurrmann, Co-operative sector in India, S. Chand & Company, New Delhi, (1984).

Sarkar, K. C., Co-operative Movement in United Province, Pothishala Ltd., Allahabad, (1948).

Sankaran A. : Witness to An Era of Indian Agriculture 1979.

Sarni, A.N. : Marketing in India, Text and Cases, New Delhi, Orient Longman 1969.

Satya Prakash : IFFCO and Its Impact on Agricultural Development, Independent Publishing Company, New Delhi 1992.

Saxena, S. K., A Bibliograhical note on official Co-operative Literature in India for the Period 1894-1931, International Graduate School, University of Stockholm, (1961).

Sexena, K .K. , Evolution of Co-operative Thought, Somaiya Publications (Private) Ltd., Bombay, (1977).

Sharde, V., Theory of Co-operation, Himalaya Publishing, New Delhi, (1984).

Singh, J. P., a Note on Fertilizer Consumption and Prices, presented at the Workshop on Fertilizer Consumer Prices, Institute for Social and econoomic change, Bang lore, (1981).

Sinha, B. K., Indian Co-operation, Book hive Publication, New Delhi, (1971).

Sinha, B. P., Glimpses of Co-operation in Indian Context, Himalaya Publishing House, (1991).

Srivastva, G. P., Traditional Forms of Co-operation in India, Indian Co-operative Union of Indian, New Delhi, (1962).

Srivastva, S. K. & et al, Agricultural Economics and Co-operation, S. Chand & Co., Delhi, (1990).

Steuart, Henderson, Britt : Marketing management and Administrative Action, Hamper W. Boyd Jr. 4th Edition MacGraw Hill 1978.

Stanton William J. : Fundamentals of Marketing. Sixth Edition. McGraw Hill Publication, Japan, 1981.

Stacey, N.A.H. and Wilson A : The Changing Pattern of Distribution, London Penguin, 1958.

Suresh, K. A. & Joseph, M., Co-operatives and Rural Development In India, (1990).

Taimani, K. K. Co-opertative Organisationand Managemnent, Minerva Associates, Calcutta, (1979).

Talmaki, S. S., Co-operation in India and Agborad, Basel Mission Press, mangalore, (1931).

Tiwari, R. N., Agricultural planning and Co-operatives, Sultan Chand & Sons, Bew Delhi, (1972).

Tandon, H. L. S. & Narayan, Pratap, Fertilizer in Indian agriculture : Past, Present and Future, F. D. F. O., New Delhi, (1990).

Tondon H.L.S. : Fertilisers in Indian Agriculture, Past, Preset and Future, New Delhi 1990.

Tousley, R.D., E. Clark and F.E. Clark : Principles of marketing. The McMillan Company 1962.

Tyagi, R. B., Recent trends in the Co-operative Management, Co-operation : An Inter-Disciplinary approach, Seminar Proceeding, (1969).

Verma F.D.Sahay, Khad avam Urverak, Publishing Brach, Ministry of Information, Uttar-Pradesh.

Wali, M.M.K. : Trends in Fertiliser Marketing by Cooperatives, The FAI New Delhi, 1972.

Watkins, W. P., Future Tasks of Public and Co-operative Economy, Review of International Co-operation, vol.- 65. No. 5, (1972).

Wheatley and Fox : Modern Marketing, Principles and Practices, Scott Foresman and Company, Glen Illinois London 1978.

Journals / Periodicals / Reports

Agricultural Services and Promotional Activities Published by IFFCO 1992 Delhi.

Alfred R. Oxenfeldt : Scientific Marketing, Ideal and Ordeal March_-April, 1961.

B. Charles Ames : Marketing Planning for Industrial Products H.B.R.March April, 1971.

B. Charles Ames : Marketing Planning for Industrial Products H.B.R., Sep.- Oct., 1968.

B. Charles Ames : Trapping vs Substance in Industrial, Marketing, HBR July-Aug., 1970.

Charles H. Kllne : The Strategy of Product Pollcy, HBR, July-Aug., 1970.

Corney Raymond : The options in Market Selection and Product Planning, HBR Sept- Oct., 1975.

James L. Haskette : Sweeping changes In Distribution, HBR, March-April 1978.

O.P. Kaushal : Proposed Channel Distribution for Rural Consumers, Indian Journal of Commerce, Volume XXXI, Part I, March 1978.

P.F. Drucker : Marketing and Economic Development, Journal of Marketing, Jan. 1958.

Theodore Levity : Marketing Myopia, H.B.R. July –Aug., 1960.

Indian Journal If Agriculture Economics, Volume XLVII, No. 3 July-Sep., 1992.

Economic and political Weekly, Volume XXIII, No. 9, Feb 1988.

Economic and Political Weekly, Volume XXIII, No. 13, March, 1988.

Economic and Political Weekly, Volume XXVII, No. 30, July, 1992.

Economic and Political Weekly, Volume XXVII, No. 48, Nov.28, 1992.

Economic and Political Weekly, Volume XXVI, No. 50, Dec., 1991.

Economic and Political Weekly, Volume XXVI, No. 13, Sep.39, 1991.

Economic and Political Weekly, Volume XVIII, No. 18, May, 1993.

Economic and Political Weekly, Volume XXVII, No. 23, June, 1992.

Economic and Political Weekly, Volume XXVIII, No. 3&9, Feb, 1998.

Government of India, National Commission of Agriculture, Report, Part – X , Inputs, (1971).

Government of India, Co-operative Planning Commitee (Saraiya Committee), Report, (1946).

Government of India, Report of Certain Aspect of Co-operative Movement in India, (1975)

Government of India, First Five Year Plan, (1951-1956).

Government of India, Second Five Year Plan, (1956-1961).

Government of India, Third Five Year Plan,(1961-1966).

Government of India, Fourth Five Year Plan,(1969-1974).

Government of India, Fifth Five Year Plan,(1975-1979).

Government of India, Sixth Five Year Plan, (1980-1985).

Government of India, Seventh Five Year Plan, (1985-1990).

Government of India, Eighth Five Year Plan, (1992-1997).

Government of India, Ninth Five Year Plan, (1997-2002).

Government of India, Census of India, (1991),Population Totals.

Government of India, Royal commission on Agriculture, (Linlithgow Commission), Report,(1928)

Government of India, Central Banking Enquiry Committee, Report, (1931).

Government of India, Agricultural Finance Sub-committee, (Gadgil Committee), Report, (1945).

Government of India, Committee on Co-operation in India, (Maclagan Committee), Report, (1913), Reprinted in 1957.

Government of India, Publication Division, India – 1992, Reference Book.

Government of India, Publication Division, Shakari Samaj a symposium on the Co-operative Movement in India, (1962).

Reserve bank of India, Committee on Co-operative Marketing (Dntwala Committee), Report, 1966.

Reserve bank of India, History of Reserve Bank of India 195-51, R.BI., (1970).

Iindian Council of Social Science Research, A Survey of Research in Economics, (vol. iv Agriculture-2), (1975).

Indian Farmers Fertiliser Co-operative Limited, Annual Reports, 1980-1981 to 1991-1992.

Indian Farmers Fertiliser Co-operative Limited, IFFCO-Profile, 1984.

Indian Farmers Fertiliser Co-operative Limited, Bye-laws (As amended up to 26-10-1987), (1988).

Indian Farmers Fertiliser Co-operative Limited, IFFCO In Eighties, (1987).

International Co-operative Alliance, I.C.A. Commission on co-operative Principales, Report, London, (1956). International Co-operative Alliance, Prof. D.G. Karve, Commemoration volume, 1971.

Indian Journal of Social Science, Volume 6, No. 3 July-Sep., 1993.

Indian Journal of Agriculture Economics, Volume XLVIII, No. 2 April- June, 1993.

Indian Journal of Agriculture Economics, Volume XLVI, No. 1, Jan.-March, 1991.

Indian Journal of Agriculture Economics, Volume XLV, No. 4, Oct-Dec, 1990.

Indian Journal of Agriculture Economics, Volume XLIV, No. 4, Oct-Dec, 1989.

National Bank for Agricultural and Rural Development, Review of Co-operative Movement in India, Vrious Issues.

National Bank for Agricultural and Rural Development, Review of Co-operative Movement in India, various issues.

National Bank for Agricultural and Rural Development, Statistical Statemints relating to the Co-operative Movenent in India, (Credit Societies), various issues

Annual Reports of Fertilizer Corporation of India Ltd. (as a whole) and its Gorakhpur Unit for the year 1979-80 to 1989-90.

Annual Reports of IFFCO (as a whole) and its Phulpur Unit from 1979-80 to 1991-92.

Annual Reports of Indo Gulf Fertilizer Jagdishpur from 1989-90 to 1991-92.

Training Manual FCI 1980.

Fertilizer Plant Information Book, FCI Gorakhpur.

Fertilizer Plant Information Book IFFCO

Fertilizer Scene in India, FAI Publication, 1992.

Fertilizer Statistics FAI Publication, 1992.

Fertilizer and Allied Agricultural Statistics 1992.

India 1992 A Reference Annual Publication Division Ministry of I&B.

Government of India, Ministry of Chemical and Fertilizers, Report on Working Group on Fertilizer for Seventh Plan.

Census of India 1991 Provisional Reports.

Statistical Diary of Uttar Pradesh 1988 to 1992.

Seventh five Year Plan govt. of India 1985-90.

Eight Five Year Plan 1990-95, Volume I (U.P.) Draft.

Fertilizer Control Order 1985 and ECA 1955 FAI Publication.

Report of High Powered Committee on Fertilizer Consumer Prices, FAI Publication.

Fertilizer Digest.

Fertilizer News, New Delhi.

Fertilizer Marketing News.

Industrial Time, Bombay.

IFFCO Annual Report.

Annual Magazine. National Cooperative Development Coorperation

Censes of India 1991

Fertilizer Statistics

Arthik Samikchcha.

The Hindu Survey of India Industries.

Yojna

Khad Patrika, New Delhi.

Proceeding of Seminars, Articles and Papers

Fertiliser Association of India, Annual Review of Fertiliser Production and Consumption, 1980-81 to 1991-92.

Fertiliser Association of India, Fertiliser Statistics, (1989-90 and 1991-92), New Delhi.

Fertiliser Association of India, Seminar on Towards Self-Reliance in Fertiliser Secotor, Proceecing, (1988.)

Fertiliser Association of India, Seminar on Fertiliser and Food Security, Proceedings, (1987).

Agriculture and National Economy, Proceedings, (1988).

Fertiliser Association of India, Seminar on Fertiliser,

Fertilizer extension and Marketing strategies during 1990's : FAI Northern Region Seminar, 1987.

Fertilizer and Food Security: FAI Seminar, Dec., 1992.

Optimizing Fertilizer Production and Distribution and Usage : FAI Seminar Dec. 1991.

Fertilizer and Distribution: FAI Seminar 1986.

Various Fertilizers Promotional Media: FAI Group Discussion 1973.

Fertilizer Promotion, Warehousing and Retail Network : FAI Group Discussions 1979.

Logistics of Fertilizer Distribution: FAI Group Discussions 1980.

A Study on Fertilizer Demand on Marketing: FAI, Various Reports 1974.

A study on Fertilizer Subsidies in selected Countries: FAO 1975.

Introduction and Effects of HYV of Cereals in India: FAO 1976.

Indian Farmers Fertiliser Co-operative Limited, Jawaher Lal Nehru Memorial Lectures, Organised by IFFCO Annually.

Nambiar, K.V., Co-operatives and Development, NCDC. Bulletin, vol, xxvi, no. 6, February, 19991.

Namjoshi, M. V., Leon Walres on co-operatives, cooperativ Information Bulletin vol. 6, No. , 1971.

National Cooperative Union of India, Anthology of Cooperative Thought, NCUI, New-Delhi, (1972).

National Cooperative Union of India, Cooperation in Independent India, NCUI, New Delhi, (1972).

Paranjothi, T., Committees and Commissions on Cooperation Rainbow Publications, Coimbatore, (1984).

Pillai, M.V.N., Handbook of Industrial Coopertion, Committee for co-operative Training, New-Delhi, (1971).

Prakash, Daman, Cooperative Democracy, Coop. Times,. New-Delhi, (1988).

Prakash, Daman, Towards Self Reliant Co-operatives, NCDC Bulletin vol. xxiv, No. 6, February, 1991.

6. **Dailies**

1. The Economic Times.
2. The Financial Express.
3. The Hindu.
4. The Times Of India.
5. The Hindustan Times.
6. Amar Ujala